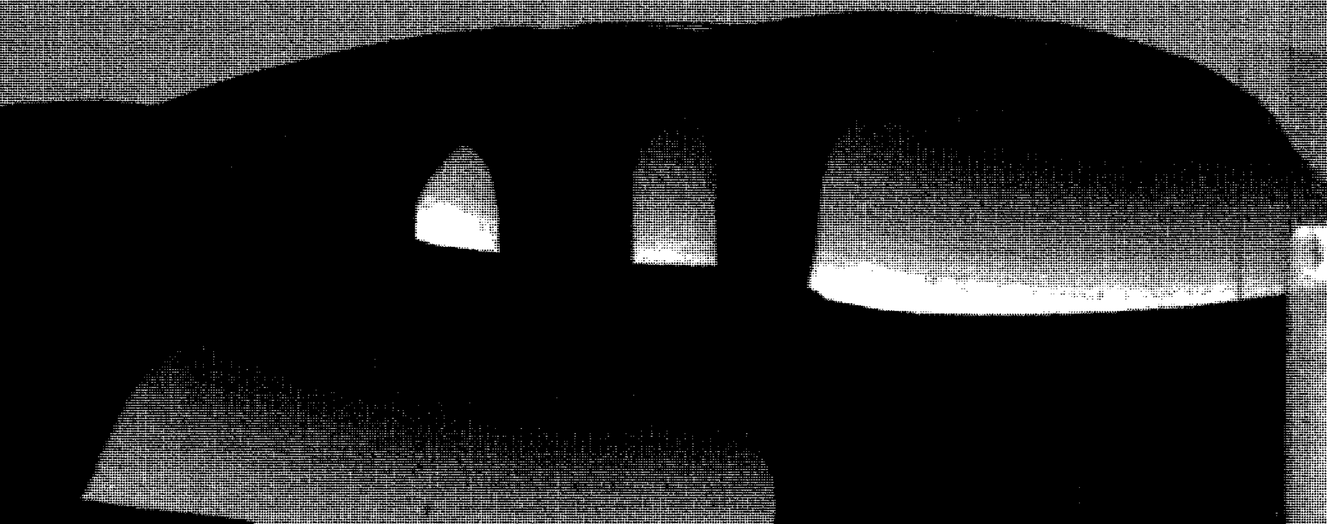
من الممكن أن تكون..!

مهارات حياتية للنجاح في الحياة والعمل

الجزء الثالث

كيف تبني جسوراً مع الآخرين



د. هـ. السبيعي

جامعة قطر

قسم علم النفس

من الممكن أن تكون . . .!

الجزء الثالث

(كيف تبني جسوراً مع الآخرين)

١٥٨,٢ هدى السبيعي

كيف تبنى جسورا مع الاخرين / اعداد هدى عبد الرحمن عبد الله تركى السبيعى. -- الدوحة: المؤلفة، ٢٠٠٠ .

٩٠ ص ؛ ٢٢ سم -- (من الممكن ان تكون - النفس المطمئنة)

رقم الإيداع بدار الكتب القطرية : ٢٥٠ / ٢٠٠٠ .

الرقم الدولى الموحد (ردمك) : ٦-٣٨-٦٧-٩٩٩٢١

بسم الله الرحمن الرحيم

{ إنا خلقناكم من ذكر وانثى وجعلناكم
شعوبا وقبائل لتعارفوا }

(٣ الحجرات)

عن ابي هريرة قال :

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم:

«انكم لا تسعون الناس بأموالكم، وليسعهم منكم بسط الوجه، وحسن الخلق».

لابي نعيم والحاكم والبيهقي في شعب الايمان

إهداء وتقدير

قيل «من حسن أدب المرء إرجاع الفضل إلى ذويه»

وها أنا أرجع الفضل إلى الله عز وجل صاحب الفضل أولاً، ومن بعده إلى صاحب الفضل".

د. هـ. السبيعي

للقارئ :

في الحقيقة لم تكن النية من وراء إعداد هذا الكتاب أو هذه السلسلة التي هي خلاصة قراءات متعددة أن ينتهي به المطاف إلى رف مكتبك ويُهجر. بل أن يكون قريباً منك وفي متناول يدك. في حقيبتك. درج مكتبك. تحت السرير وأن تعيد قراءته وتضيف إليه تعليقاتك. وأن تعيره إلى أصدقائك لتعميم الفائدة.. أنا وأنت نسعى إلى هدف واحد. قد يكون غير مُعلن لديك أو مُعلن وهو تطوير ذواتنا ودعم النفس المطمئنة لنكوِّن مجتمعاً مطمئناً سليماً بإذن الله. طريقنا إلى ذلك أو أدواتنا سوف نستقيه من هذه السلسلة التي بإذن الله تقدم لنا مجموعة من المهارات النفسية والسلوكية التي ينبغي أن يلم بها أي إنسان ناجح وسعيد ويبحث عن النجاح والسعادة. وذلك من خلال البعد عن الفوضى والارتجال في التعامل والتفكير والسلوك والاستفادة من تجارب من حولنا في هذا المجال.

ونطلب من وراء ذلك ثبوت الأجر والثواب من عنده عز وجل.

* هذا الكتاب مختصر وواضح وعملي.
* هذا الكتاب مادة جديدة ومتقدمة جداً.
* هذا الكتاب سلسلة من محاضرات القيت في طريق اكتساب المهارات التي تطبق حياتياً مباشرة بعد قراءتها وليس كلامٌ أو نصائح هوائية. وقد اختيرت بحيث تكون مجدية وسهلة التطبيق لأى فرد من ذوي الذكاء العادي وبعيداً عن العرض الأكاديمي، وعن الشرح والإطالة.
* هذا الكتاب ما هو إلا محاولة متواضعة واسهام يسير كقطرة في

بحر وإضافة بسيطة في مجال المهارات النفسية، نسأله تعالى أن يبارك في هذه السلسلة وينفع كل من يقرؤها ونسأله السداد والتوفيق...

والآن إليك طريقة تطبيق هذه المهارات والسبيل المؤدي إليها:-

أولاً: ابدأ بقراءة وتصفح سريع لمحتويات الكتاب، حتى يتكون لديك انطباع عن الكتاب.

ثانياً: عند الانتهاء من قراءة الفصل كله قرر تطبيق وتنفيذ ما جاء فيه على حياتك الخاصة والظروف المحيطة بك بعد أن تعيد النظر فيها في اليوم التالي مباشرة وعلى قدر استطاعتك. واستمر على هذه الطريقة في كل فصول الكتاب.

ثالثاً: أعد قراءة الفصول ومحاولات التطبيق حتى تطمئن إنك أجدت هذه المهارات ولنقل أن هذا يستغرق شهراً. الشهر فترة قصيرة في حياتك ولكنها قد تكون نقطة التحول الهامة ومفتاح النجاح لك.

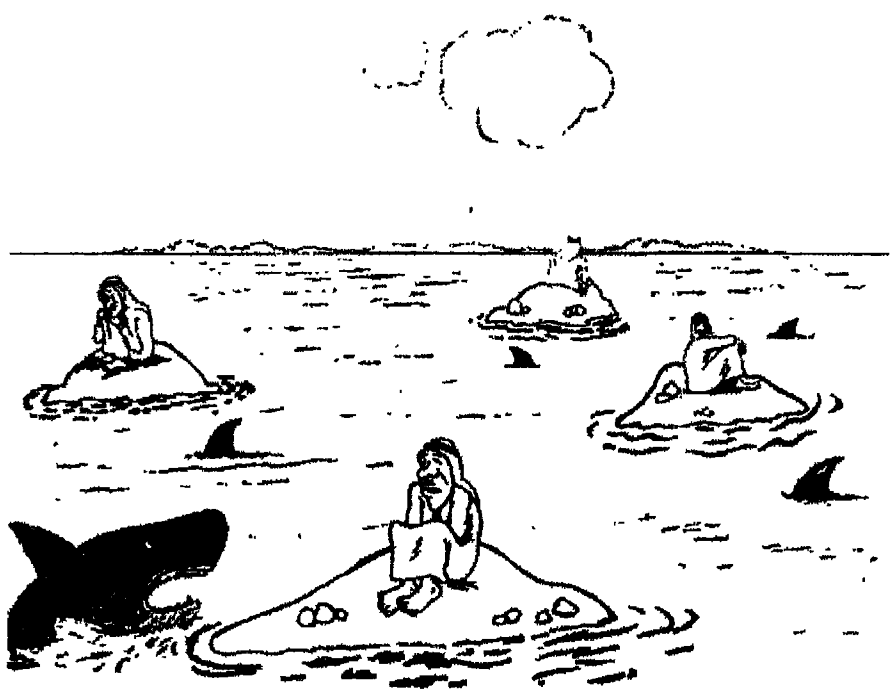
مع تمنياتي لك بالتوفيق . . .

- «إن في داخلنا، ككائنات بشرية، رغبة عميقة متأصلة لأن نؤكد كينونتنا، لأن نعبر عن ملكاتنا العقلية والروحية، وأن نكون نشطين، وأن ننتمي إلى المجموع وأن نهرب من سجن أنانيتنا.... هذه حقيقة يمكن أن تتسع للتدليل عليها مجلد كامل».

(إيريك فروم، الاختيار أن تملك أو تكون ٨٤، ١٦).

مقدمة

لماذا نعيش في جزر منفصلة عن بعضنا البعض؟ لماذا لا نمد جسوراً للآخرين نسعى اليهم ليسعوا إلينا؟ لماذا نتألم لوحدنا ما دام بالامكان أن يخفف الآخرون عنا الألم؟ لماذا لا نشارك الاخرين أفراحهم لتكثر وتكبر مساحة فرحنا؟ هذه الدعوة لمد الجسور بيني وبينك وبين الآخر لنتواصل لنجعل الدنيا مكاناً أكثر جمالاً وإشراقاً ودفئاً فلا نجعل يدي ممدودة لوحدها طويلاً!



كيف تبني جسورا مع الآخرين

فصول كيف تبني جسوراً مع الآخرين

كيف تبني جسوراً مع الآخرين (٣)

اختيارك اختيار موفق!

أنا سعيدة بلقائك.. مرة أخرى.. صديقي القارىء.. دعنا نبدأ هذا الجزء بعرض سريع لنرى ما حققته من نجاح في الجزء الأول والثاني من هذه السلسلة، هل أتقنت مهارة إدارة الذات وتغيرها؟

هل تلمس فرقاً ؟ هل لاحظ من حولك تغيرا أو تطوراً نحو الأفضل؟ بالتأكيد حصل! هل تعلم كيف؟ لأنك مستمر في القراءة ولأن هذه المواضيع تجذبك وأنت تستحق ذلك.. لقد كان اختيارك اختياراً موفقاً تهانينا.

لقد أثبت علم النفس الحديث فيما بعد أن كل تجربة تمر بها تحدث فينا تغيرا معينا يختلف من تجربة إلى أخرى حسب عمقها وأهميتها وكل كتاب تقرؤه أيضاً يحدث فينا مثل هذا التغيير مع اختلاف درجاته اليوم لست أنت الأمس دائما شخص جديد فمن ستكون غداً؟

حكمة القنافذ



قد تصيبك الحيرة في بعض الأحيان.. هل تقترب من الآخرين أم تبتعد عنهم؟ الاجابة قدمها أ. عبدالوهاب مطاوع حين روى عن أحد الأدباء أن مجموعة من القنافذ اشتد بها البرد ذات ليلة من ليالي الشتاء فاقتربت من بعضها وتلاصقت طلباً للدفء والأمان. فآذتها أشواكها فأسرعت تبتعد عن بعضها ففقدت الدفء والحرارة والأمان فعادت للاقتراب من جديد بشكل يحقق لها الدفء والأمان ويحميها في نفس الوقت من أشواك الآخرين، ويحمي الآخرين من أشواكها.. فاقتربت ولم تقترب.. وابتعدت ولم تبتعد.. وهكذا حلت مشكلتها. وهكذا أيضاً ينبغي أن يفعل الإنسان. فالالتصاق الشديد يفتح أبواب المتاعب ويحجب الرؤية ويشوش السمع والبعد الشديد يؤلم والوحدة مرة. من هنا جاءت فكرة "الوسط الذهبي" عند فلافسفة اليونان أي فكرة الاعتدال في كل شيء في القرب من الناس وفي الابتعاد عنهم "خير الأمور الوسط" إذن علينا أن نتعلم الحكمة من القنافذ في اقترابها من الآخرين.

كيف؟ معاً سنكمل هذه الصفحات

استجابة الإنسان تتشكل وتماثل نفس الموقف والتصرف الذي أخذ به الطرف الآخر

الفصل الأول

ما أهمية بناء العلاقات

إن مهارة تعلم إقامة علاقات أو بناء جسور مع الآخرين شأنها شأن أي مهارة أخرى تحتاج إلى معرفة السبب الذي يدعوك إلى القيام بها وكذلك فهم وإتقان مبادىء أساسية عامة معينة.

لا يروقني كثيراً اللفظ الشائع في الكتب حين يشيرون إلى الإنسان بأنه "حيوان اجتماعي" ألا توافقني في ذلك! فقد ورد في الذكر الحكيم "ولقد كرمنا بني آدم" (٧) الاسراء - وقال عز شأنه «إنا جعلناكم شعوباً وقبائل لتعارفوا» التعارف والعلاقات مع الآخرين يمكن أن تكون مصدراً للقوة وللتجدد الدائم من خلال علاقات الأخذ والعطاء والاكتساب والتأثير وغير ذلك.

باختصار طبيعة علاقتنا بالآخرين سواء كانت جيدة أم سيئة تأثر على:

١- سعادتنا.

٢- احترامنا لذاتنا.

٣- حالتنا المزاجية.

٤- قدرتنا على النجاح.

وأشياء أخرى كثيرة ستجدها في الصفحات التالية:

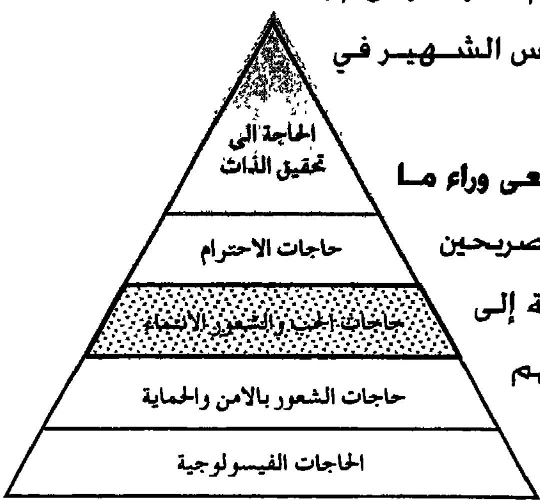
قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :

«لا تحقرن شيئا من المعروف ان تأتيه، ولو ان تفرغ من دلوك في اناء المستسقي، ولو ان تلقى اخاك ووجهك منبسطا اليه». رواه ابو داود والترمذي والنسائي

لماذا يجب أن نبني جسوراً مع الاخرين؟

ما اهمية بناء العلاقات مع الآخرين

١- هناك حاجة داخل كل منا تتلخص في مودة الاخرين وصداقتهم وإن ما نحتاج إليه هو تقبلهم لنا واعترافهم بنا ويصنفها ماسلو عالم النفس الشهير في أنها المرتبة الثالثة.



هرم ماسلو

٢- يجب أن نتعلم أن نسعى وراء ما نحتاج إليه. لنكن صادقين وصريحين يعرف البعض أننا بحاجة إلى أشياء أخرى من الناس ولكنهم يخجلون من ذلك خوفاً من التصاق صفة الأنانية بهم أو المصلحة وهذا غير صحيح لأنهم أيضاً يحتاجوننا مثل ما نحتاجهم.. قد تكون فرصة اعطائهم الفرصة للعطاء تمنحهم شعوراً أفضل تجاه أنفسهم فالكل يفوز والخاسر لا حد من هذه الأشياء قد يكون:

(١) المساعدة العملية والمعلومات التي يوفرها الأصدقاء، رغم أنها أقل مما توفره الأسرة وزملاء العمل.

(٢) ما يوفرونه من دعم اجتماعي في صورة نصائح أو تعاطف أو كونهم محلا للثقة أو لمجرد اشتراكهم في نفس النظرة إلى العالم، وفي كل هذا يكون الأصدقاء أهم لبعض النساء المتزوجات

ان الحشرة قد تلدغ حصاناً ولكن يبقى الحصان أصيلاً والحشرة.. حشرة حقيرة

من أزواجهن.

(٣) تماثل الاهتمامات، والمشاركة في الأنشطة، وممارسة الألعاب معاً (وهو غالباً ما ييسر التعارف الأولي بين الأصدقاء ويوفر ظروف اللقاء بعد ذلك).

٣- في كتاب سيكولجية السعادة يقول أرجابل:

تشير نتائج كثير من البحوث **إلى أن من لهم عدد أكبر من الأصدقاء، أو من يقضون وقتاً أطول** مع أصدقائهم يميلون إلى أن يكونوا أكثر سعادة. ورغم كون الارتباط بين السعادة وكثرة الأصدقاء منخفضاً، فإنه متسق. ورغم انخفاض أهمية الصداقة كمصدر مستقل للسعادة بالقياس إلى الزواج أو الحياة الأسرية، فإنها أهم في المتوسط من العمل والاستمتاع بوقت الفراغ. وإن كان هذا لا يصدق بالنسبة للبعض، كالرجال في منتصف العمر مثلاً. فالصداقة تصل إلى أقصى درجات أهميتها عند الشباب - بدءاً من المراهقة وحتى الزواج - حين تكون هي العلاقة الأساسية. وتزداد أهمية الصداقة مرة أخرى مع التقدم في العمر، حيث يؤدي التقاعد عن العمل وفقدان الأعزاء إلى زوال العلاقات الاجتماعية الأخرى.

٤- **قد قيل أن المعرفة قوة "ومعرفة الطبيعة الإنسانية** على ما هي عليه قوة وأحد الطرق لاكتسابها الاحتكاك المباشر مع الناس فمنهم نتعلم الكثير الذي قد لا تجده في الكتب المتخصصة والمتعمقة.

٥- **إن إقامة العلاقة مع الاخرين مصدر من مصادر الأجر والثواب** بإذن

- يقول «د. ألبرت إدوارد ديجام» العالم النفسي البارز: «إذا قمنا بتحليل الشخصية ووصلنا إلى مكوناتها الأساسية فإننا لن نجد منها سوى المقدرة على إسعاد وخدمة الاخرين».

الله إذا احتسبت الأجر لا ينبغي لعاقل أن يفوته. فحق المسلم على المسلم له أبواب مخصصة في العديد من كتب الحديث وفي المصحف الشريف وفي رياض الصالحين على سبيل المثال، وفي هذا تفصيلات كثيرة وأحوال متعددة تبدأ من تشميت العاطي وزيارة المريض.... والعديد من الأحوال التي قد تمارسها ولكنك تنسى أن تجعلها خالصة لوجه تعالى يكون لك الأجر الدنيوي ولكن حين تقوم بهذه الأعمال لله عز وجل يثبت لك الأجر وبغض النظر عن بعض النتائج التي قد لا تسرك.

٦- **لا يوجد ذلك الإنسان الذي يتمتع بالاكتفاء الذاتي**، فكل منا بحاجة إلى أشياء بوسع الآخرين القيام بتقديمها، وأنت نفسك لديك أشياء يحتاج إليها الآخرون.

٧- إنك لا تستطيع أن تفجر الكرة الأرضية وتتخلص من كل هؤلاء البشر لتعيش وحدك، كن واقعياً.. **وُجدت الناس لتبقى** ولا تستطيع أن تحقق أي نجاح أو سعادة دون أن تضع الآخرين في حياتنا.

٨- إذا أردت أن تنجح **فأنت تحتاج إلى أن تنشيء جمهوراً مشجعاً من الآخرين** لأنه عمل شاق أن تكون إنساناً وحيداً مهما كان لديك هدفاً هاماً للغاية وهذه النقطة فطن إليها أهل الرياضة فامتلأت الملاعب بالمشجعين وقد سئل أحد الرياضيين عن سبب النجاح فقال العمل الصارم وتشجيع الأهل لذلك أخبر من حولك زوجتك وأولادك وزملاءك عن

الحياة : أخذ وعطاء.. والنجاح : مشاركة.. والعقل : لا قيمة له، ولو كان لامعا عميقا أصيلاً، إلا اذا اشترك مع عقول الاخرين، وتعاون معهم.. وامتياز العقل لا يعني انه يستطيع ان يعمل منفردا.. لكن معناه أنه يستطيع أن يقود.. ولا توجد قيادة، إلا إذا وجد أتباع وأنصار.

«محمد زكي عبد القادر»

أهدافك وكيف يستطيعون مساعدتك على بلوغها فهم يحتاجون أيضاً إلى مساندتك لتحقيق أهدافهم أيضاً.

٩- إن ما يسمى بمشاكل الشخصية، مثل التخوف والخجل والشعور بانخفاض تقدير الذات هي في الأساس مشاكل في التعامل مع الناس فمعرفة أساسيات وطرق تحسين بناء جسوراً مع الآخرين يحل كثير من هذه المشاكل ويزيل عقبات ويجعل الدنيا أكثر جمالاً وروعة.

١٠- يذكر مايكل أرجايل أن العامل الأساسي في تخفيف العناء هو **الدعم لاجتماعي**، الذي يمكن تعريفه بكونه "**أن يشعر الفرد بأن هناك من يهتم به اهتماماً عميقاً، ويقدره، أو أن يشعر الفرد باندماجه الشديد مع الآخرين**. وفي دراسة عزلت تأثيرات جوانب مختلفة من الدعم الاجتماعي تبين أن أهم ما يقي من تأثير الاكتئاب هو توفر شخص يمكن البوح إليه بما في النفس، وكذلك زيادة تقدير الفرد لذاته (مستمداً ذلك جزئياً من استجابات الآخرين الايجابية تجاهه). ويشير تحليل أخصائي لطبيعة الدعم الاجتماعي في بيئة العمل إلى أن العملية الحاسمة هنا هي زيادة تقدير الذات والشعور بالسيطرة على المواقف. أما بالنسبة لمن يبدون اهتماماً بالآخرين ويبدون أيضاً اهتمامات تتجاوز نطاق الذات، فإنهم يمرون بخبرات شاقة أقل، وينخفض تأثير المشقة لديهم على القلق والاكتئاب والعداوة، وهم يبذلون جهداً أكثر إيجابية لمواجهة مشاكلهم. والواقع أن هناك طرقاً عديدة يمكن بها لهذه الأنواع المختلفة من الدعم الاجتماعي أن تخفف من العناء: فربما كان لها تأثير فوري على

كل فرد له أهميته

أمراض تقتل الاسرة : النقد، الشكوى، المقارنة، المنافسة. «ستيف كوفيه»

نظام الذات (Self System) يزيد من تقدير الذات والثقة بها. كذلك ربما لها تأثير مباشر على الانفعالات إذ يولد التفاعل الاجتماعي الداعم درجة من المشاعر الإيجابية، تكف الاكتئاب والقلق. كما أن الأحداث الخارجية يدركها المرء على أنها أقل مشقة، عندما يشعر أن الدعم والمساعدة متوافران، ومن ثم فإنه سيتمكن من مواجهة المشكلة. وفي حالة العلاقات المستقرة الطويلة المدى - يتوقع أن هذه الفوائد يمكن الاعتماد عليها، وأنها ستظل متاحة.

الفصل الثاني

مسلمات قبل أن نبدأ!

قبل أن نبدأ دعنا نتفق أو نتذكر أساسيات يجب أن تحتفظ بها في ذاكرتك أثناء عملية البناء وهي:

إن من أثمن الأشياء لدى الشخص هو ذاته أو ما يسمى كرامته ففي اللحظة التي تقوم فيها بالتقليل من كرامة شخص آخر والحط منه كإنسان، هي اللحظة التي توقع فيها نفسك داخل المتاعب. **واللحظة التي تحترم فيها الآخرين وتقدر ظروفهم هي اللحظة التي تحطم امامك الحواجز تجاه الآخرين بل وتدفعهم إلى التصرف معك بكل حب ونبل وكرامة.**

قال "هنري قيصر" إنك قد تقوم بممارسة علاقات إنسانية طيبة بصورة تلقائية وشفوية إن تذكرت أن **كل فرد له أهميته**".

من المفيد **ألا تنسى النقاط التالية عند تعاملك مع من هم أمامك!**

١- إننا كلنا محبون لذاتنا وهذا الحب يجعل أنفسنا تأتي في المقدمة حتى في الدعاء يرشدنا الرسول "صلى الله عليه وسلم" بأن نبدأ الدعاء لأنفسنا أولاً ثم للآخرين.

٢- أنت تريد والآخرين مثلك يريدون أن يشعروا بأهميتهم فأمنحهم

العقول الكبيرة : تناقش الافكار.. والعقول المتوسطة : تناقش الاحداث.. أما العقول الصغيرة : فانها تناقش شئون الناس..
«فيلسوف»

هذا الشعور بالأهمية ويقول لسن جبلين في كتابه "كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس". **"لقد توصل أساتذة علم النفس الاكلينكي والتجريبي بعد دراستهم لآلاف حالات كافة أنواع المشاكل التي صادفت أناس حقيقيين، أن الجوع للأعجاب بالذات يشمل الكون كله، كما أنه أمر طبيعي تماماً مثل الجوع الغذائي، وأن طعام الذات مثل طعام الجسد ويقوم بنفس الغرض الذي يؤديه الغذاء بالنسبة للجسد، ألا وهو الحفاظ على النفس إن الجسم يحتاج إلى الطعام لكي يستمر في البقاء، أما الذات أو الفردية المتفردة لكل إنسان "فتحتاج إلى الاحترام والقبول والاحساس بالاكتمال"**.

إن النقص في الشعور بالأهمية يجعل الشخص يميل إلى الشراسة والمشاكسة والنكد وأكثر انتقاداً للغير ولن يجد شيئاً يرضيه ويثور في وجوه الناس. وأنت ألم تقابل أناس بهذه الحالة وبهذه الصفات؟

وفي الحياة العامة نتعامل مع أشخاصاً كثيرين إلا أنك قد لاحظت الحقيقة المعروفة تماماً وهي إنه من الأسهل التعامل مع أشخاص القمة عن التعامل مع الصغار الذين يميلون إلى تعقيد الأمور و"التفرس" فيك أليس كذلك.

ولكن لا تحزن تذكر

"أن الحشرة قد تلدغ حصاناً ولكن يبقى الحصان أصيلاً والحشرة.. حشرة حقيرة".

وقبل أن ننتقل إلى نقطة أخرى نضيف أن الشخص الاستعراضي

الذات تحتاج إلى الاحترام والقبول والاحساس بالاكتمال

كثير المباهاه. والتفاخر أو التغطرس هو الآخر لديه احساس متدني بأهميته. فهمك لطبيعة هذه الشخصيات سوف يساعدك في التعامل وتطوير استراتيجيتك فامنحهم الاهتمام.

٣- **إنك مليونير في علاقاتك الإنسانية**. أنت في الحقيقة في جسدك مليونير. كل عضو تملكه عين. يد. كلى. اصبع... من أثمن الأشياء التي لو حاول بعضهم أن يشتريها من عندك لما قُدّرت بثمن أليس كذلك فأنت مجموعة من البلونيرات تمشي بقدمين. كذلك أنت مليونير في علاقاتك الإنسانية ولكن للأسف الكثيرين منا يخزنون الثروة ويبخلون فيها مع أنها من النوع الذي يزداد بالعطاء وينضب ويجف بالتخزين هل بامكانك تخيل شيء شبيهه بذلك؟ كذلك هي العلاقات. الكثيرين من الذين تقابلهم في حياتك يحتاجون إلى انسانيتك في العطاء والحب فاغدق عليهم ولا تخشى شيئاً. يحتاجون إلى أن يكونوا مقبولين لديك ويشعروا بأهميتهم وتقديرهم.

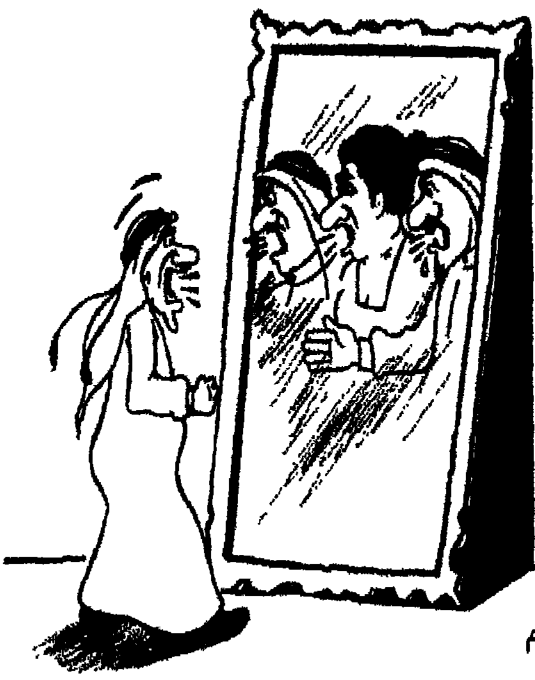
هؤلاء الآخرين قد يكونوا من الدائرة القريبة جداً منك زوجتك وأولادك كن لطيفاً وودوداً مع أهلك كما تعامل الضيوف والغرباء ولا تكن أكثر تأدباً مع الغرباء والضيوف عن أهلك وعائلتك.

٤- هل تتذكر صديقي القارئ تلك الأفلام التي تعرض شخصية المنوم المغناطيسي هل تود أن تكون لديك هذه القدرة على بعض الأشخاص الذين تود أن يخضعوا لسيطرتك؟ نعم.. إذن تابع القراءة.

في الحقيقة **أننا نؤثر باستمرار على أولئك الذين نحتك بهم ونسيطر** على تصرفاتهم أيضاً وذلك مبني على قانون في علم النفس وهو أن

- لا تكن أكثر تأدباً مع الغرباء عن أهلك.

استجابة الإنسان تتشكل وتماثل نفس الموقف والتصرف الذي أخذ به الطرف الآخر" وهذا منطقي قد تستغرب حين تعلم أن ٩٥٪ من الحالات التي عوملت فيها معاملة غير لطيفة كنت أنت السبب في ذلك. تذكرا وحاول مرة أخرى أن تتذكر! هناك دافع داخلنا لا شعوري يجعلنا إما أن نصعد أو نهبط عن مستوى الآراء التي نعتقد أن الآخرين يكونونها عنا. أيضاً أنت حين تذهب لكي تنهي معاملة أو تقابل شخصاً يهمك ولديك توقعات سلبية قد تنعكس على تصرفاتك حين تقترب منه وكأنك تهيىء له المسرح ليكون شريراً معك ووفرت له الظروف الملائمة.



ويذكر لس جيلين إن ما نراه في تعاملاتنا مع الآخرين ليس سوى مواقفنا وقد انعكست إلينا في تصرفاتهم. وهذا الأمر يشبهك تقريباً عندما تقف أمام المرأة. إن ابتسمت. ابتسم الرجل الذي يطل عليك في المرأة. وعندما تلقي بتكشيرة تطالعك نفس التكشيرة. وعندما تقوم

هل تعلم؟

أن أمثل طريقة تم اكتشافها ترك الانطباع في نفس الطرف الآخر هي أن تجعله يدرك أنه قد أثر فيك، وأنه قد أثر فيك «وهذا لا يعني التملق والمداهنة».

بالصياح ترد عليك المرآة صياحك. إن القليلين فقط هم من يدركون مدى أهمية هذا القانون في علم النفس ومدى الانضباط في حدوث الأمور المتوقعة ودقتها. إن الأمر ليس مجرد حديث عذب عن الكيفية التي على الناس أن يتصرفوا بها!. ثم إنه بوسعنا أن نأخذ هذا القانون إلى أحد المعامل النفسية وإجراء الدراسة المحايدة عليه. مثله مثل أي قانون طبيعي آخر.

عندما يصيح أحدهم في وجهك، عليك برد الصياح في وجهه.



في تعاون مع البحرية الأمريكية، قامت وحدة أبحاث الكلام بكلية "كينيون" بإثبات أنه عندما يتعرض أحدهم للصياح في وجهه فإنه لا يستطيع أن يفعل شيئاً سوى أن يرد على الصياح بصياح مماثل، حتى لو عجز عن معرفة أو مشاهدة مصدر الصياح الأصلي نفسه.

ولقد أجريت الاختبارات على الهاتف وآلات الاتصالات الداخلية لتحديد أفضل درجات ارتفاع الصوت لتوجيه التعليمات والأوامر. كان المتحدث يوجه أسئلة بسيطة، وكان يوجه كل سؤال بدرجة مختلفة من نبرة الصوت. وكان أن جاءت الإجابات جميعها بنفس درجة نبرة الصوت الذي تميز بها كل سؤال تم توجيهه. فعندما كان السؤال يوجه برقة كانت الإجابة في مثل نفس الرقة، وعندما كان يتسم بالزعيق، كانت الإجابة "زاعقة" هي الأخرى.

وعلى ذلك، فالنتيجة الطريفة التي خرجت بها الاختبارات هي اكتشاف إنه لم يكن بوسع **الأفراد المتلقين للأسئلة سوى أن يتأثروا بدرجة نبرة صوت موجه الأسئلة، ومع كل ما بذلوه من محاولات، فإن**

- ترتد وتنعكس مواقفك إليك من الشخص الآخر، تماماً كما لو كنت واقفاً أمام إحدى المرايات.

درجات نبرة صوتهم كانت ترتفع أو تنخفض في تناسب دقيق مع ارتفاع أو انخفاض نبرة صوت موجه الأسئلة إليهم.

الآن وبعد أن اتفقنا على النقاط السابقة:

* أننا وأنت والآخرون وأنا نحب ذواتنا.
* أنت والآخرون وأنا نحب أن نشعر بالأهمية.
* أنت والآخرون وأنا مليونيرات في العلاقات الإنسانية.
* أنت والآخرون وأنا قادرون تماماً على أن نتحكم في تصرفات وردود أفعال الآخرين.

أجد أنه من المناسب أن ننتقل إلى خطوة أخرى في البناء وهي التعرف إلى بعض المبادىء الهامة في التواصل مع الآخرين.. هيا بنا.

الفصل الثالث

ارشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها

تشتمل المهارات الاجتماعية اللازمة لاكتساب الأصدقاء والحفاظ عليهم على القدرة على التدعيم، وأداء الالتزامات، والمجاملة، والتعبير عن المحبة. يقول مايكل ارجايل قد قادتنا بحوثنا في قواعد الصداقة إلى الاهتمام بمجال آخر، يتعلق بكيفية التعامل مع العلاقات التي يوجد فيها طرف ثالث. فالأصدقاء - في العادة - لا يكتسبون فرادي، وإنما يكتسبون في سياق شبكات من العلاقات، ومن الضروري أن تتوفر للفرد القدرة على التعامل الماهر مع هذه الشبكات من العلاقات. وقد تنتهي بعض الصداقات عندما يبدي الأشخاص غيرة من علاقات أخرى، أو إذا فشلوا في الاحتفاظ بالأسرار، أو لم يحفظوا غيبة بعضهم البعض.

ولعل أول ما يوفره الأصدقاء لبعضهم البعض هو التحسين الفوري للحالة المعنوية. ويكون ذلك إما بتوفير جو من المرح في حالة الأطفال والشبان، أو نوع من الإشباع الهادئ بالنسبة للكبار. وتكشف لنا البحوث التي تدور حول حصر "الاحداث الاجتماعية الإيجابية"، ومصادر البهجة عن أن عقد الصداقات الجديدة ورؤية الأصدقاء القدامى يتصدران قوائم هذه الأحداث وتلك المصادر.

١- اعمل على تغيير نفسك وليس على تغيير الآخرين.

هل تعلم أن الطريقة التي هي أكثر فعالية وسرعة ودقة حين تتدهور

تواضع إذا ما نلت في الناس رفعة فإن رفيع القوم من يتواضع

الأحوال بينك وبين الاخر أو بينهم هو أن نقوم بتغيير نفسك طالما ليس بوسعك اجراء التغيير في الآخرين وذلك بأن تغير من الطريقة التي تتصل بها مع الآخرين. وفّر وقتك إذن واعمل على تغيير نفسك "إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم" (الرعد ١١). قاوم في نفسك الشعور أو الاعتقاد بأنهم هم الذين عليهم بذل الجهود وأنهم هم أصحاب النواقص وهذا الشعور مغري وسهل ولكنه شماعة. غير أنت من طريقتك في الاتصال معهم واترك التغيرات لهم. وسوف يكون الشعور بالعلاقة أفضل لكل منكم.

٢- التغيرات تستغرق وقتاً.

إن الخطوة السابقة في تغير طريقة اتصالك بالاخرين قد تستلزم "مثابرة" من جانبك حيث أنه قد يكون هناك الآخرين أو الطرف الآخر الذي قد يرفض التغيير ويدفعك للعودة إلى ما كنت عليه. فعليك أن تكون مستعداً.



٣- تعامل مع الناس على ما هم عليه.

عليك أن تتقبل الناس كماهم بجوانبهم التي تعجبك والتي لا تعجبك فحتى ابناؤنا الذين تربيهم صغاراً لا تستطيع أن تشكلهم بالصورة التي تعجبنا ١٠٠٪ حتى ولو نجحنا في ذلك فقد نكون قد مسحنا جزءً من شخصياتهم واستقلالهم. الاخرين ليسوا أبناؤنا أو

تربيتنا هذا من جهة ومن جهة أخرى لماذا الأشياء التي تظن أنها تعجبك صحيحة والعكس صحيح فما تراه أنت ضرورياً قد لا يكون بنفس الأهمية للاخرين وهذا ما يسمى بالواقعية فكن واقعياً حين تبدأ في تغيير نفسك قد يقوم الآخرون بنفس الخطوة فقط أعطهم الفرصة بعد ذلك قد تكونا قادرين على "التلاؤم" مع بعضكما.

لا تجعلوا عملكم جهلاً.. ويقينكم شكاً.. اذا علمتم، فاعملوا.. وإذا تيقنتم، فاقدموا..

«الامام علي بن ابي طالب»

المفاتيح الثلاثة للعلاقات الجيدة

المفتاح الأول : **كن عادلاً لنفسك وللآخرين** وقد قال صلى الله عليه وسلم "لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه" هنا الدعوة إلى العدالة في إقامة العلاقات والتوقف عن الكيل بمكيالين كما هو شائع في سياسات بعض الأمم.

ومن السهل أن تكون "ظالماً" إما لنفسك أو للآخرين. أن تكون مصراً على الحق! ماذا يعني ذلك؟ ذلك يعني أن احتياجاتك ومطالبك ومشاعرك ليست أكثر أو أقل أهمية من تلك التي تخص الآخرين إنها تتساوى معها في الأهمية ولذا يجب عليك أن تطالب بمالك من حقوق بطريقة مناسبة وبأمانة ووضوح. ومعرفة كيفية اتمام ذلك يساعد على أن يضمن أنك لن تخرج من المواقف وأنت تشعر بعدم الارتياح من نفسك، أو أن تترك الاخرين وهم يشعرون بعدم الارتياح.

وحين تتجه في الاتجاه المعاكس أي حين لا تصر على الحق فإنك إما أن تكون سلبياً أي تسحب نفسك من جميع المواقف ونتيجة هذا بالطبع أنك لا تحقق أهدافك وتفشل في الحصول على ما تستحقه. وينخفض تقديرك لذاتك وهذا أمر خطير يؤثر في جميع مجالات حياتك بل ويؤثر على من حولك فأنت لا تستطيع أن تعمل... أو تدير... أو تنفذ لأن الآخرين أفضل منك وليس لديك قدراتهم.. ويؤثر على سلوكياتك فتلجأ إلى

٢- قال علي بن أبي طالب كرّم الله وجهه : ليس الخير أن يكثر مالكَ وولدك. ولكنّ الخير أن يكثر علمك ويعظم حلمك، وأن لا تباهي الناس بعبادة الله وحده، إذا أحسنتَ حمدتَ الله تعالى وإذا أسأت استغفرت الله تعالى.

تمجيد الاخرين أو عكس ذلك الازدراء وقد يؤثر على مزاجك فتصبح سهل الاستثارة والبكاء والشعور بالاحباط العام.

وفي حالة عدم اتخاذك هذا النموذج السلبي فالبديل الآخر هو أن تكون عدوانياً بمعنى أن تتخذ علاقتك بالآخرين صورة الرئيس الذي يوجهه الآخرين بالأوامر بصورة تعسفية ولا يقدّر ظروف الآخرين يتجرد من الأحاسيس الإنسانية وقد يفشل أو لا يحاول الاستماع لوجهات نظر الآخرين. وكلتا الحالتين قد تؤديان إلى الاغتراب والشعور بالانهاك كما ترى هنا أن السلبية والعدوانية اتجاهين متطرفين ولا يؤديان إلى إقامة علاقة طيبة أما الإصرار على الحق أي يكون لي الحق في أن أقول

أن أقول لا أعرف

أن يكون لي رأي وأن أعبر عنه

أن يكون لي شعور وأن أعبر عنه

أن أصنع قدراتي وأتعامل مع نتائجها

أن أغير رأيي

أن أختار كيف أقضي أوقاتي

أن أخطأ

هذا باختصار يخدمك ويخدم الآخرين أيضاً فهي تساعدك وتساعد الاخرين على التعريف بوجهة نظرك وتقبل وجهات نظر الآخرين أيضاً. في الحقيقة إن مبدأ الإصرار على الحق يتطلب مجموعة من المهارات تنبع

قال معاوية رضي الله عنه : لا يبلغُ العبدُ مبلغَ لبرأي حتى يبلغَ حلمُه جهلَه، وصبرُه شهوتَه ولا يبلغُ ذلك إلا بقوة العلم.

من فهمك وموقفك من نفسك وثقتك بها.

"والجزء الرابع من هذه السلسلة يتحدث عن كيف تبني ثقتك بنفسك؟"

فلا تقلل من قيمة نفسك (شخص سلبي) ولا تقلل من قيمة الآخرين (شخص عدواني) والمهارة الاخرى هو أن توازن بين تفكيرك ودور الفعل أي أن تكون ناضجاً وهذا يتطلب منك أن تمسك نفسك عند الغضب "وللغضب لدينا وقفة تفصلية أكثر في هذا الجزء من الكتاب" لأنه غالباً في الغضب قد ينتهي بك المطاف إلى أشياء عديدة لا تتعلق سوى بالقليل بموضوع الحادثة التي أدت إلى انفجار الغضب بينما كان عليك التركيز على السلوك المرفوض وليس على الشخص ذاته.

عليك أيضا تقييم وضع الشخص الآخر هل هو "محرج، نادم، لا يعبأ بشيء" ومن المهم أن تحدد الآثار التي قد تتركها نوبة الغضب على علاقتك بالاخر. ودينـنا الحنيف يحثنا كثيراً على الترفع عن الغضب والانفعال الزائد "﴿والكاظمين الغيظ﴾" ويدعونا إلى التسامح ﴿والعافين عن الناس﴾ حتى لا تضيع وقتاً كثيراً في إصلاح ما صدمته في لحظة.

كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يوماً جالساً مع أصحابه، فسبّ رجل أبا بكر رضي الله عنه فآذاه فصمت عنه أبو بكر. فآذاه ثانية، فصمت عنه أبو بكر. فآذاه ثالثة فانتصر لنفسه أبو بكر. فقام الرسول صلى الله عليه وسلم من المجلس فخرج خلفه أبو بكر وقال له: يا رسول الله، أوَجَبْتَ مني "غضبْتَ مني" يا رسول الله؟ فقال الرسول: "يا أبا بكر،

قال الحسن رضي الله عنه : اطلبوا العلم وزيّنوه بالوقار والحلم.

نزل ملكٌ من السماء يكذّبه بما قال لك ويردّ عنك، فلمّا انتصرتَ لنفسكَ، ذهب الملكُ وقعد الشيطانُ وأنا لا أقعد في مجلسٍ يجلس فيه الشيطان"

كذلك الإلتزام بهذا المبدأ ينمي لديك مهارة احترام النفس ومن المحتمل أن تكون أقل استثارة وتكون أكثر مرونة وبالتالي أكثر قدرة على ابتكار حلول جديدة لك ولهم بدلاً من التصلب الغبي.

لذلك عليك بـ :

أ- بناء ثقتك بنفسك واحترامك لنفسك.

ب- وضح ما تريده لأن الآخرين لا يستطيعون قراءة أفكارك.

جـ- حاول أن تنصت للآخرين لتفهم ما يريدون قوله بدون افتراضات خاطئة من جانبك.

د- أرفض أن يغتال شخص ما شخصيتك ولكن تقبل النقد حول أعمالك وليكن ذلك بصورة واضحة ولائقة.

في مسرحية عطيل لشكسبير يقول الدوق: إن الرجل الذي يسرقه لص فيبتسم ترفعاً، يسترد من السارق بعض غنيمته أما من يحزن بلا طائل فإنه يسرق نفسه مرة أخرى بعد أن سرقها اللص لأنه يضيف إلى خسارته المادية خسارة معنوية جديدة لا تقدر بثمن!

المفتاح الثاني: تفهم الأصوات القادمة من الماضي: ومعنى هذه العبارة هي أننا لسنا طلعاً شيطانياً، ظهر على الأرض فجأة وإنما كانت هناك مؤثرات تعرضنا لها في فترة التكوين والنمو وامتدت جذورها حتى الآن

قال أكثم بن صيفي رحمه الله: دعامة العقل الحلم، وجماع الأمر الصبر.

وما تزال لها بعض السلطة في تصرفاتنا وسلوكياتنا قد تكون أفكاراً رضعناها منذ الصغر. ويقدم التحليل النفسي لنا أحد الآراء السديدة في هذا الموضوع وهو أن الماضي ملازم لنا على الدوام.

وعندما ندرك وجود تلك الأصوات الآتية من ماضينا، ونعرف كيف نفكر حيالها فإنه بمقدورنا أن نختار تجاهلها أو بدلاً من ذلك اختيار الانصات إلى اصوات غيرها. فإذا فشلنا في التعرف عليها فإنه يمكنها أن تلحق الدمار داخل علاقتنا.

الفكرة ناجحة على أننا نتكون من طبقات وكما هو الحال مع الأرض بوسع الطبقات القديمة الصعود "برقة" إلى السطح، أو أن تنفجر بصورة غير متوقعة. إن طبقات ماضينا معقدة بالطبع.

يرى د. جيلان بتلر وتوني هوب أنه من المفيد أن نفكر في أنفسنا على أساس أنها تتألف من ثلاثة أجزاء:

الوالد

الشاب

الطفل

صوت الوالد داخلنا يعكس الرسائل التي احتفظنا بها في داخلنا كأطفال والتي تلقيناها من الوالدين ومن الآخرين الذين كان لهم سلطان علينا. و"الطفل" يعبر عن تلك المشاعر والاستجابات التي كانت لنا عندما كنا أطفالاً.

أما "البالغ" فيعبر عن الجزء الناضج في شخصيتنا والأصوات الوافدة

٦- قال علي بن أبي طالب كرّم الله وجهه: حلمك على السفيه يكثر أنصارك عليه.

من الماضي تلك التي تخص الوالد والطفل، يمكن لها أن تكون مصدر القوة والابداع ولكن إن لم يتعرف على ماهيتها فبوسعها أن تكون مصدر للمشاكل في علاقتنا الحالية. وبالتعرف على هذه الأصوات القادمة من الماضي، يمكننا أن نمنع أو أن نحد من الضرر الذي يمكن أن تسببه ومن الإمكانات التدميرية التي قد تستخدم في مسارة.

إن الرسالة الرئيسية هي: رغم إنه هناك ما يمكن أن تفعله من أجل تغيير الماضي، إلا أنه يمكنك أن تغير طريقة نظرتك إليه، وتستطيع السيطرة على الطريقة التي تؤثر بها عليك في علاقاتك مع الآخرين في الوقت الحالي.

بعض الأسئلة المفيدة التي توجهها لنفسك

* ما الذي أشعر به في هذه المواقف الصعبة "مثلاً قبل الدخول في صراع".
* متى تملكني مثل هذا الشعور من قبل؟
* متى شعرت بهذه الطريقة لأول مرة؟
* ماذا كان يجري وقتها؟
* ما الذي أريده في هذا الموقف.

بعض الأصوات الشائعة للطفولة

الصورة التي يقدمها الطفل	الصورة التي يقدمها الشاب
سوف أحكي لمدرسي عن.	سوف أتحدث في الأمر مع المسئولين.
ان لم تفعل، فسوف..	ما لم فقد يكون على أن.
سوف أصرخ وأصرخ حتى يوقعني المرض	سوف أواصل عمل ضجة حول الموضوع
كل واحد عيري.. أحدية للحري	حتى لو كان في ذلك نهايتي
أنا أكبر منك.	إن منافسينا إما يستخدمون..
إني أملك القلعة	طبعا، وأنا أتحدث كشخص ملم بالأمر

تجاربنا في الحياة تدلنا على ان الايمان بالله مورد من اعذب موارد السعادة ومناهلها.. فالدين يكسب النفس قوة.. وسلوى.. وعزاء..

«د. أحمد أمين»

* من تصرف بمثل هذه الطريقة في طفولتي؟ "ترى هل أقوم بتقليد أختي.."؟

المفتاح الثالث: للعلاقات الجيدة هو ان ترى العلاقات كأنظمة.

ما المقصود بأن نرى العلاقات كأنظمة؟

ذلك يعني أن ما نكونه أو نوعيه قرابتنا أو الكيفية التي عليها سلوكنا إنما يحدده "جزئياً" ذلك الدور الذي نؤديه داخل النظام مجموعة الأدوار التي تقوم بها وما هو متوقع منا فيها وهذا يتضمن أن المسئولية مشتركة بين جميع الأطراف داخل النظام وهذا يتطلب الإعداد للتفاوض الجيد بأن تعرف ما يريده كل شخص وتبحث عن أرضية مشتركة بينكما. أثناء سعيك للبحث عن هذه الأرضية المشتركة تحتاج إلى معرفة مهارات التفاوض وليس المقصود بعملية التفاوض عملية التغلب على الاخر أو ما يسمى بتقسيم الكعكة بحيث يأخذ كل طرف جزء وإنما حول إعداد المزيد منها. فذلك قائم على فكرة "الوفرة" وعلى فكرة أنه في العلاقات لا يكون حجم "الكعكة" محدداً منذ البداية. فأنا أكسب؛ وأنت تكسب. وهناك خمس استراتيجات للتفاوض كيف يكون ناجحاً.

(١) قم بالتوضيح. الوضوح مطلوب لكلا الطرفين ما تعنيه أنت وما يعنيه الطرف الآخر.

(٢) قم بالبناء على ما يقوله الشخص الآخر تجنب كلمة "لا" عليك بالبحث عما يمكنك قبوله حيث أن كلمة لا قد تستفز الطرف الآخر

وتجعله في حالة دفاع أو هجوم وهذا ليس مطلوبا. أبدأ بالكلمة السحرية "نعم" ثم أعرض ما تريد بهدوء. "ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة" (١٢٥ - النحل).

(٣) تجنب توجيه اللوم إلى الجانب الآخر ففشل الصفقة يعني أن تأخذ نصيبك من المسئولية واستخدم ألفاظ خاصة بتقاسيم المسئولية مثل "أنا وأنت في نفس القارب".



روى عن ميمون بن مهران أن جارية له جاءت بمرقة. فعثرت فصبّت المرقة عليه. فأراد ميمون أن يضربها. فقالت الجارية: يا مولاي استعمل قولَ الله تعالى: ﴿والكاظمين الغيظ﴾. فقال: قد فعلت. فقالت: اعمل بما بعده: ﴿والعافين عن الناس﴾. قال: قد عفوت. فقالت: اعمل بما بعده: ﴿والله يحب المحسنين﴾. فقال ميمون: أحسنتُ إليكِ فأنت حرّة لوجه الله تعالى.

(٤) احذر التصعيد: تذكر أن الكلمة كالطلقة النارية إذا خرجت لا تعود وأنك بسبب هذه الطلقة أو الكلمة القاصفة التي انطلقت في جزء من الثانية قد تضطر لإصلاح الضرر سنوات طويلة وتكون نتيجة "أنا أخسر وأنت تخسر" الغضب سرعان ما تتصاعد حدته. وخصوصاً عندما يتأذى شعور الناس من الأشياء الغاضبة التي يتفوه بها الآخرون إليهم وعليهم. والغضب يولد ذلك النوع من الدوائر المفرغة التي توقف كل المناقشات "العاقلة" ويمنع من الاتفاق.

(٥) اقطع الطريق على الاهانات: لا تلجأ إلى التعليقات الهجومية "إنك لا تفهم في مثل...." طالع على "أهبل سخيف.... وتجاهلها إن وجهت إليك" في بعض الأحيان.

الايمان الكامل يمكن ان يرفعنا فوق الخوف .. «جورج ماكدونالد»

الفصل الرابع

الانفعال والجسور

دور الانفعال والعواطف في بناء الجسور

إن الأحاسيس والمشاعر والانفعالات هي لغة البشرية المشتركة وطريقه التواصل مع بعضهم البعض. يقول د. ايزابيل فيليورا "اليوم لم يعد الذكاء وحده كفيلاً بالنجاح بل حسن إقامة العلاقات الاجتماعية. كيف نفهم ردات فعل الآخرين ونحل النزاعات معهم ما لم نفهم أولاً ردات فعلنا؟ والقلب هو أيضاً يفكر ويمكنه أن يكون دليلنا. ليس العقل هو الذي يقود العالم بل الانفعالات والعواطف وقد آن الأوان أن نهتم بها. فلنضم ذكاء القلب إلى ذكاء الرأس ذلك أن الانفعالات التي لا نود الاصغاء إليها تستولي رغماً عنا على السلطة ويبدو أننا لم نعد بحاجة إلى أن نضع ذواتنا فوق الآخرين أو تحتهم بل في علاقة افقية معهم. لا الشهادات ولا معدلات الذكاء العالية ستشكل الفارق المطلوب بل الذكاء في فهم النفس والعلاقات مع الآخرين. وحده الولوج إلى انفعالاتنا الحقيقية يخولنا الاستجابة للتحديات التي يطرحها علينا المجتمع بتعقداته. إن الفرد المستقل هو الذي يحدد بذاته قواعد حياته ويصغى إلى قلبه.

ليس إنساناً ثائراً، إنه يقبل بقواعد الحياة الاجتماعية ولكنه لا يحتمل الظلم.. وكلما كانت البنية الاجتماعية ظالمة، احتاجت إلى تقليص استقلالية افرادها، في هذا المجال نجد الحواجز النفسية أكثر فعالية من الحواجز المادية.

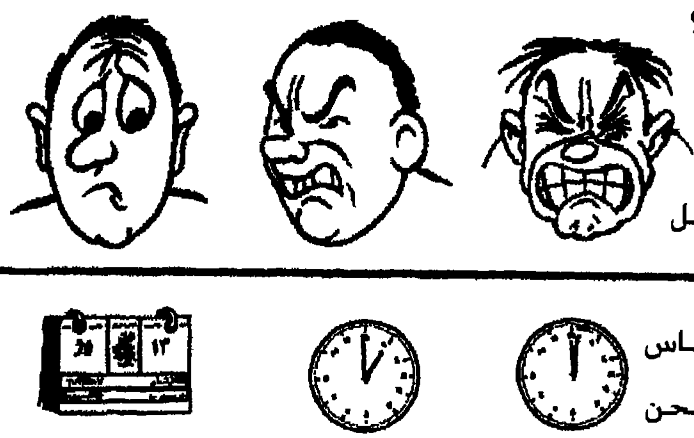
واخفض جناحك للأقارب كلهم بتذلل واسمح لهم إن أذنبوا

لطالما اعتبر العقل نقيضاً للعاطفة. وقد آن الأوان لننصف الانفعال الذي يساعدنا في الواقع على التفكير. وسنكتشف كم أن انفعالاتنا تطبع حياتنا العقلية خفية. إن كل البشر، في الأوضاع كافة، يشعرون بالتغيرات الفسيولوجية ذاتها. الانفعالات هي لغتنا المشتركة فهم الآخرين والتفاعل بتعاطف مع حاجاتهم ومشاعرهم يقلصان خوفنا منهم ويقربنا اليهم ويجعلنا أكثر تضامنا معهم ويزيدان من التعاون بيننا وبينهم.

من هنا ومن هذا المنطلق ارتأيت أن أخصص هذا الجزء للحديث عن تلك الانفعالات السلبية التي قد تكون حاجزا أو جداراً بينك وبين آلاخرين والهدف من وراء هذا الكتاب هو تعلم بناء جسوراً للتواصل مع من حولنا: أليس كذلك؟ قبل أن نتعرف على هذه الانفعالات دعنا نتعرف على ما هو الانفعال؟

ما هو الانفعال؟

حركه نحو الخارج، اندفاع يولد في داخل الذات باتجاه المحيط، احساس يقول لنا من نحن



ليست الظروف هي التي تخلق الرجال.. بل الرجال هم الذين يخلقون الظروف.. «دزرائيلي»

ويضعنا في علاقة مع العالم. إن الحياة الانفعالية مرتبطة بشكل وثيق مع الحياة العلاقاتية. والمشاركة في الانفعالات تقرب الناس من بعضهم. وتكون عواطفنا مصدر خلاف حين يستحيل سماعها أو التحدث عنها، وتكون مصدر اتفاق، في ما وراء الثقافات، إذا ما تم البوح بها.

يدوم الانفعال بضع ثوان أو دقائق على الأكثر وحين نتحدث عن **انفعال دام ساعات فهو مزاج على الاصح. وحين تطول المدة لتشمل أسابيع أو أشهر تصبح اضطراباً عاطفياً.**

نقطة أخيرة، هناك علاقات وثيقة بين الانفعالات والمشاعر على سبيل المثال الاحساس بالحنين نصاب بانفعال الحزن، يجب ألا تقاوم مشاعرنا على الدوام وليست قرود الحكمة الثلاثة على الدوام فكرة حكيمة إذ أن الألم لن يكف إذا ما فقدنا حساسيتنا تجاهه بل علينا أن نسعى وراء الانفعالات المفقودة ونفهمها.

كيف تتعامل وتتحكم في مشاعرك وانفعالاتك أثناء تعاملك مع الآخرين؟



يقول أنتوني روبنز صاحب كتاب كيف توقظ المارد داخلك؟

إن هناك عشرة أنواع من المشاعر

٤-(واخفض جناحك لمن اتبعك من المؤمنين) (الشعراء: ٢١٥)

السلبية الرئيسية وهي التي يحاول معظم الناس تفاديها ولكن من الممكن ان تستخدمها لصالحك وتستثمرها لفائدتك وتدعم فيها علاقتك بالآخرين والحقيقة أنها رائعة وتستحق التجريب عليك صديقي القارىء أن تستمع إلى الرسالة جيداً وتفهمها وتتخذ الخطوات المطلوبة نحو الحل.

(١) الشعور بالقلق أو بالانزعاج

هذا الشعور لا يكون عادة مكثفاً ولا قوياً، ولكنه يضايقنا ويخلق إحساساً ملحاً بعدم الراحة وبأن كل شيء ليس على ما يرام

الرسالة :



قد يكون هذا الشعور بسبب الملل أو نفاذ الصبر أو ارتباك أو ضيق أو حرج خفيف. وكلها أحاسيس ترسل لك برسالة مفادها أن شيئاً ما ليس على ما يرام. قد تكون نظرتك للأمور غير صائبة. وقد تكون تصرفاتك لا تثمر النتائج.

الحل :



استخدم الطرق التي وردت في الجزء الثاني من هذه السلسلة "إدارة تغيير الذات" لأحداث تغير في حالتك.

(٢) اعرف ماذا تريد أن تفعل بدقة وأين تكمن المشكلة بالضبط.

(٣) قم بإجراء بعض التغييرات الطفيفة في نظرتك للأمور وفي تصرفاتك وانظر هل حدث أي تحسن.

وتذكر ان هذا الشعور - مثل غيره - إذا لم تهتم به فسوف يتزايد.

٥- (تلك الدار الآخرة نجعلها للذين لا يريدون علواً في الأرض ولا فساداً والعاقبة للمتقين)

(القصص : ٨٣)

صحيح أن الشعور بالانزعاج قد يكون مؤلما إلى حد ما، ولكن تذكر مقدار الألم الناتج إذا اهملت هذا الشعور فتضخم واستفحل... اسرح بخيالك في مقدار هذا الألم لكي تبادر فورا إلى علاج الألم الحالي مهما كان صغيراً نسبياً.. وإذا لم تبادر بالحل مع توقعك لألم مضاعف فأنت تبدأ في شعور آخر، إنه...

(٢) الشعور بالخوف:

وهو شعور يمثل مختلف الدرجات ابتداء من القلق البسيط إلى الرعب الجامح.. وهي مشاعر تخدم هدفا معينا وترسل برسالة واضحة.

الرسالة:

محتوى الرسالة هنا هو أن الشيء المرعب المنتظر حدوثه قريبا لابد من الترتيب له والإعداد لاستقباله وامتصاصه أي – بحسب تعبير الكشافة – "كن مستعدا"، والاستعداد يكون إما بإعداد نفسك للتكيف مع ما سيحدث أو بمحاولة تغييره.. والمشكلة أن معظم الناس يحاولون إما إنكار هذا الخوف أو على العكس الانغماس فيه، وكلا الموقفين لا يخدمان قضية ولا يحلان مشكلة ولا يحترمان الرسالة التي تحاول مشاعرك توصيلها إليك.. وكما قلنا فإنك بهذا الاهمال للرسالة ستجعل المشاعر تواصل الطرق بإلحاح حتى توصل المضمون المطلوب توصيله.

الحل:

(١) حلل الموقف تحليلا منطقيا عقلانيا، واستعرض الشيء الذي تشعر بالخوف تجاهه وفكر فيما يمكنك عمله لو حدث اسوأ شيء يمكن

التواضع شرطه الثقة في النفس.

توقعه. وابدأ في إعداد نفسك لاستقباله وامتصاصه بأقل الخسائر الممكنة.

(٢) إذا كنت قد فعلت كل ما في وسعك ولكنك ما تزال تشعر بالخوف فهنا يأتي دور الإيمان. قل لنفسك: "لقد أعددت نفسي على أكمل وجه أستطيعه والباقي على الله". الإيمان الصادق بالله المقرون بالعمل الصالح من أسباب زوال الخوف «إن الذين قالوا ربنا الله ثم استقاموا تتنزل عليهم الملائكة ألا تخافوا ولا تحزنوا» (٣٠ - فصلت).وعموما فقد أثبتت الأيام أن مخاوفنا نادرا ما تتحقق.. أما إذا تحققت فيبدأ..

(٣) الشعور بالحرج

وهو الشعور الرئيسي فيما يبدو بين الناس في معظم العلاقات الشخصية والمهنية. وهو ينبع عادة من الاحساس بفقدان شيء ما.. وحينما يجرح الإنسان فإنه يصبح مندفعا ضد الآخرين.. وهنا فهو يحتاج للاستماع للرسالة التي يبعثها إليه هذا الشعور.

الرسالة :

الرسالة هي إنك توقعت شيئا ولم يتحقق أو انتظرت نتيجة ما ولم تحدث.. فمثلا قد تكون ائتمنت أحدهم على سر وأفشاه - رغم إنك لم تنبهه إلى أنه سر وأن عليه أن يحتفظ به - في هذه الحالة فإنك تشعر بفقد الحميمية مع هذا الشخص. وربما فقد الثقة أو المصداقية. هذا الاحساس بالفقد أو بالخسارة هو الذي يشعرك أنك مجروح.

---

٤ - (واخفض جناحك لمن اتبعك من المؤمنين) (الشعراء : ٢١٥)

الحـــــل :

١- فكر في احتمال أنك ربما لم تخسر شيئا على الاطلاق، وربما يكون الشيء الوحيد الذي يتوجب عليك فقده هو اعتقادك بأن هذا الشخص قد تعمد جرحك لأنه في الأغلب لم يدرك مدى تأثير تصرفه عليك.

٢- سل نفسك: "هل هناك خسارة حقا أم أنني أستعجل الحكم على الأمور؟".

٣- يمكنك أن "تفضفض" بأفكارك مع الشخص المقصود، فقل له مثلا: "هل تذكر يا فلان الموقف الفلاني الذي حدث منذ عدة أيام؟ لقد أحسست أنني مجروح لأني اعتقدت أنك خنت ثقتي بافشائك ما قلته له.. هل يمكن أن توضح لي وجهة نظرك في هذا التصرف؟" وعادة ما تؤدي هذه المواجهة - إذا تمت بطريقة سلمية هادئة - إلى إزالة الاحساس المؤلم لديك.

ومع ذلك، فإن الشعور بالجرح - إذا لم يعالج في حينه - يتضخم ويتحول إلى...

(٤) الشعور بالغضب

ويحتمل هذا الشعور أحاسيس السخط والغيظ والحنق والامتعاض إلى الغضب والهياج.

الرسالـــــة :

الرسالة هنا هي أن إحدى القواعد التي تحترمها بشدة وتسير عليها

٥- (تلك الدار الآخرة نجعلها للذين لا يريدون علواً في الأرض ولا فساداً والعقبة للمتقين) (القصص : ٨٣)

بصرامة قد تم كسرها - سواء بواسطتك أو بواسطة شخص آخر، وعندما ينتابك هذا الشعور تستطيع أن تتغلب عليه فورا.

الحـــل :

١- فكر إنك ربما تكون قد اسأت فهم الموقف أساساً، وربما كان هذا الشخص الذي كسر هذه القاعدة الهامة التي تؤمن بها لا يدرك قيمتها بالنسبة لك "حتى لو أعتقدت أنه كان يتوجب عليه ذلك".

٢- وحتى لو كان هذا الشخص قد كسر هذه القاعدة وهو يعرف قيمتها بالنسبة لك، فليس شرطا أن تكون كل قواعدك سليمة "حتى ولو كنت تؤمن إيمانا جازما بعكس ذلك".

٣- اسأل نفسك سؤالا أكثر إيجابية: "هل يهتم بي هذا الشخص فعلا من صميم قلبه وعلى المدى الطويل أم إنه يتعمد إيلامي"؟ ثم اقطع حبل غضبك بسؤال آخر: "ماذا أتعلم من هذا الموقف؟ كيف أستفيد منه؟ كيف أستطيع أن أوصل لهذا الشخص أهمية هذه القواعد بالنسبة لي حتى لا يعود إلى كسرها مرة أخرى في المستقبل فيسبب لي نفس الشعور المؤلم مرة أخرى؟".

إذن فإنك إما ان تغير نظرتك للموضوع "ربما لم يعلم هذا الشخص مضمون قواعدي"، وإما أن تغير أسلوبك في التعامل "ربما لم أقدم نفسي بوضوح لمعارفي" وإما أن تغير سلوكك "واجه الشخص المقصود بما تعانيه واطلب منه عدم تكرار هذا الخطأ في حقك مستقبلا".

وعند معظم الناس فإن الشعور بالغضب - إذا لم يتم التعامل معه

- يتحول إلى:

(٥) الشعور بالاحباط

والاحباط قد يأتي من عدة جهات.. إما إنك تشعر بعراقيل تحاصرك في كل مكان، أو إنك تبذل جهوداً جبارة ولا تحصد الثمار المرجوة.

الرسالــــة :

هذا الشعور يعطي رسالة هامة مفادها أن عقلك يؤمن أنك يمكن أن تكون أفضل مما أنت عليه الآن. وهذا الشعور مختلف عن الشعور بخيبة الأمل الذي يفيد إنك تريد شيئا ما ولكنك في الأغلب لن تحصل عليه. إن الشعور بالاحباط يعطي رسالة إيجابية مفادها أن حل المشكلة في متناول يدك ولكنه فقط يحتاج إلى تعديلات طفيفة أو رتوش هامشية.. إنه إشارة لك لكي تصبح أكثر مرونة، سواء في مفاهيمك أو في تصرفاتك.

الحــــل :

١- ثق في أن الشعور بالاحباط أحد حلفائك المخلصين لذلك فكر في طرق جديدة تعطيك الثمار المطلوبة.

٢- فتش في ذاكرتك عن نماذج ممن تعرف من الأشخاص الذين نجحوا حين كانوا في نفس موقفك واستفد بخبرتهم.

والان إلى الشعور الأكثر تدميراً وهو..

(٦) الشعور بخيبة الأمل

هذا الشعور مدمر جداً إذا لم تعالجه في الحال، وهو شعور بأنك

خذلت أو أن شيئا قد ضاع منك إلى الأبد. وهو شعور يجعلك تحس بالحزن والانهزام بسبب توقع شيء أكبر مما حصلت عليه.

الرسالة :

الرسالة هنا هي أن الأهداف التي كنت تحلم بها لن تتحقق في الأغلب وبالتالي فعليك إيجاد أهداف جديدة أكثر ملاءمة للموقف وأكثر تناسبا مع ظروفك وإمكاناتك.. وهذا هو الحل أيضاً.

الحل :

١- في الحال ابحث عن الدرس المستفاد من هذا الموقف، وهو الذي سيساعدك في المستقبل على تحقيق هدفك الأول والأساسي الذي ستضطر للتخلي عنه مؤقتا.

٢- حدد لنفسك هدفا جديدا يكون أكثر قابلية للتحقق الفوري.

٣- قل لنفسك إنك ربما تسرعت في الحكم على الأمور، وأن الشعور بخيبة الأمل قد يكون مبكراً، وربما تكون هناك حكمة إلهية في الامهال "والامهال ليس معناه الاستحالة".. إذن فكر إنه ربما كانت هذه الفترة تأجيلا مؤقتا لأهدافك.

٤- أما إذا تحققت من أن الهدف الذي حددته لنفسك بعيد المنال أو أكبر مما تسمح به ظروفك وإمكاناتك فابحث عن غيره فورا.

أما أكبر خيبة أمل يمكن أن يمر بها الإنسان فهي:

(٧) الشعور بالذنب

هناك عدة مشاعر تقع تحت هذا العنوان وكلها تشترك في أن الإنسان قد يكون مستعدا لفعل أي شيء لكي يتجنبها، وهي الشعور

الاحياء يتبدلون.. والحقيقة باقية خالدة بقاء الابد.. والافكار تضمحل.. وأما المعرفة.. فتبقى. «بوذا»

بالذنب أو بالندم أو بالأسف.. إنها فعلا مشاعر شديدة الإيلام ولكنها مفيدة جداً وتخدم هدفا نبيلا سنتعرف عليه حين نقرأ الرسالة التي يبعث بها إلينا هذا الشعور.

الرسالــــة :

الشعور بالذنب يقول لك إنك كسرت إحدى القواعد التي تعتبرها أنت نفسك ذات قيمة كبيرة جداً، وإن عليك أن تفعل شيئاً فورا لكي تضمن ألا يتكرر ذلك في المستقبل..



تذكر إنه كلما زاد الألم المقترن بموقف ما كلما أسهم ذلك في إحداث التغيير المطلوب، وليس أشد ألما على الشخص من الألم الذي يسببه هو لنفسه، والشعور بالذنب هو أقسى واقصى شعور يمكن أن يدفعنا إلى تغيير أنفسنا.

وقد يسلك بعض الناس مسلكين آخرين مختلفين تجاه هذا الشعور بدلا من الاستفادة منه فبعضهم قد ينكره أو يكبته فيظل يعاودهم بصورة أكبر وأشرس.

إن أول العلم الصمت ثم الاستماع إليه ثم العمل به. أبو سفيان الثوري

وبعضهم قد يضخمه لدرجة الانغماس فيه فيقعون فريسة لعقدة النقص طوال حياتهم.. وليس هذا هو الهدف المنشود بالطبع، وإنما الهدف أن نستفيد بالموقف. لكيلا يتكرر في المستقبل.

الحل :

١- اعترف لنفسك أولاً بأنك قد كسرت فعلا قاعدة هامة ما تحرص على التمسك به "خير الخطائين التوابين".

٢- أعقد نيتك بصدق وإخلاص على أن لا تكرر هذا الخطأ مرة أخرى في المستقبل.

٣- راجع الموقف الذي قادك إلى كسر أحد مبادئك الهامة وسبب لك هذا الشعور وأنظر كيف كان يمكنك الخروج منه بدون ارتكاب هذا الخطأ، وعندما تصل للبديل السليم درب نفسك عليه ثم اطلق العنان للشعور بالذنب لكي يتبدد، فقد أدى مهمته على خير وجه وأن لك أن تتخلص منه.

كثير من الناس يستنزفون أنفسهم جسديا ومعنويا ويجلدون أنفسهم دائما لأنهم يفشلون في الالتزام بالقواعد والمبادىء التي وضعوها لأنفسهم لذلك فلديهم دائما..

(٨) الشعور بعدم الصلاحية

هذا الشعور بعدم الكفاءة أو بانعدام القيمة يحدث كلما شعرنا بأننا لا نستطيع أداء شيء كان يجب أن نستطيعه. طبعا ليست هناك وسيلة عادلة لإصدار مثل هذا الحكم ولتقرير ما إذا كنا فعلا قادرين أم لا، ولكن علينا أولاً أن نفهم الرسالة الموجودة هنا.

ليس هناك ألم لا يستطيع أن يتخلص منه، إذ أن يحيله في نفسه إلى انس وسرورا. «طاغور»

الرسالــــة :

هي أنك لا تملك في الوقت الحالي القدرة الكافية المطلوبة لإنجاز العمل المطلوب.. إن الرسالة تقول لك إنك تحتاج لمزيد من المعلومات أو من الإدراك أو من الخطط أو من الوسائل أو من الثقة.

الحــــل :

١- اسأل نفسك ببساطة: "هل هذا الشعور حقيقي في الموقف الحالي؟ هل أنا فعلا غير كفء أم أن عليّ أن أنظر للأمور من منظور آخر؟" قد يكون الانجاز الذي وضعته نصب عينيك مستحيل التحقيق، أما إذا كان الشعور حقيقيا فابحث لنفسك عن طريقة أحسن وأكفأ لأداء الإنجاز المطلوب.

٢- تذكر أنه بالعزيمة والإصرار يمكن تحقيق الكثير إذا غيرت مفاهيمك، وانتقلت من الشعور بعدم الصلاحية إلى الرغبة في التعلم واحتذاء الأمثلة الناجحة من حولك.

عندما نبدأ في الشعور بأن المشاكل مستعصية أو بأننا محملون بأكثر من طاقتنا، فيبدأ..

(٩) الشعور بالانسحاق :

ويتضمن الشعور بالحزن أو الكآبة أو الاستسلام وهي مجرد تعبيرات عن كوننا محملين بأكثر من طاقتنا أو بأننا منسحقون تحت هذه الأحمال.. ويحدث هذا الشعور كلما أحسسنا إنه ليس هناك معنى إيجابي لما نفعله، أو أن حياتنا تتأثر سلباً بالناس والأحداث والقوى المحيطة بنا والتي تقع خارج نطاق سيطرتنا.

«اعرف نفسك بنفسك».

إن بعض الناس في هذه الحالة يشعرون بأنه ليس هناك أمل في التغيير إلى الأفضل، أو أن المشكلة أكبر من أن تحل أو أن هناك قوى خارجية أكبر منا بكثير لا تستطيع التكيف معها أو التحكم فيها.

الرسالة :

الرسالة هنا هي أنك يجب أن تعيد تقويم الموقف لتضع يدك على أولوياتك. إن سبب هذا الشعور هو أنك تحاول التعامل مع أشياء أكثر من اللازم في نفس الوقت بحيث لا تستطيع استيعاب الكل دفعة واحدة لذلك فعليك أن تحدد أولوياتك.

الحل :

١- أفحص جميع اهتماماتك وحدد بشكل قاطع أكثرها أهمية بالنسبة لك حتى يمكنك التركيز عليه والبدء به.

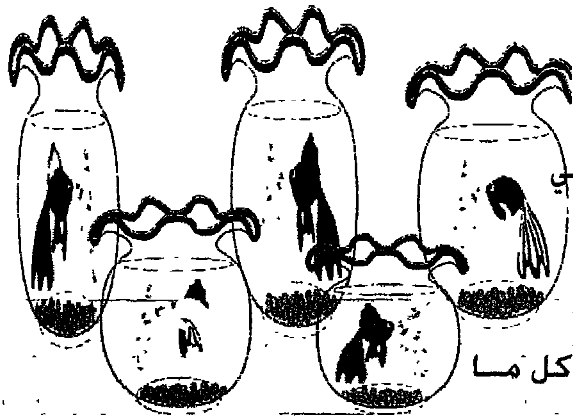
٢- أعد قائمة بجميع هذه الاهتمامات ورتبها ترتيبا تنازليا لأن مجرد وضعها على الورق يعطيك الاحساس بأنك استعدت السيطرة على الموقف.



٣- ابدأ بأول الاهتمامات وأكثرها إلحاحاً واتخذ كل الإجراءات المطلوبة نحو تحقيق أي إنجاز فيها حتى نبدأ في التخلص من بعض المشاعر السلبية المؤلمة.

أصدق نفسك تصدق الناس جميعاً شكسبير.

وفي نفس الوقت فإنك ستكسب ثقة في نفسك وستكتسب طاقة حركة إضافية تشحذ همتك للتحرك نحو الأهداف التالية ستجد أن شعورك قد تغير تماما وأن المشاكل ليست مستعصية للدرجة التي تخيلتها وأنك تستطيع السيطرة على الموقف.



٤- ابدأ في التركيز على الشيء الإيجابي في حياتك والذي تملك السيطرة عليه وتأكد أن هناك حكمة في كل ما يحدث حتى وإن كانت خافية عليك.

غالباً ما يكون تقديرنا لأنفسنا نابعا من مدى قدرتنا على السيطرة على مقدراتنا، وعندما نخلق حولنا مناخا ذا متطلبات أكثر مما نحتمل، فمن الطبيعي أن نشعر بهذا الشعور.

ولكن الشعور الذي يخشاه الجميع أكثر من أي شيء آخر هو.

(١٠) الشعور بالوحدة

وهو يشمل كل ما يجعلنا نشعر بالبعد أو الانفصال أو الوحدة.. وأعتقد أن الجميع قد شعروا بمثل هذا الشعور في مرحلة ما من حياتهم.

- يكفيني أن أتعلم بصبر علم الحياة الذي يفوق بي صعوبته ومداراته كل العلوم والتفوق. ألبير كامي

الرسالـــــة :

الرسالة التي يبعث بها إليك هذا الشعور هي أنك تحتاج إلى صلة مع الناس.

الحـــل :

١- هو أن تقرر فورا الخروج من هذه الحالة وذلك بطريقة سهلة للغاية. أن تمد يدك إلى أقرب تليفون وتتصل بأي شخص من معارفك.. الذين لا يسبب إتصالك بهم اي حرج إجتماعي أو ديني. فهناك دائما من يهتم ومن يصغى في هذا العالم.

٢- حدد نوع الصلة التي تبحث عنها. هل تبحث عن الحب، الصداقة، الزمالة، الصحبة؟ هل تريد مجرد شخص يصغى إليك؟ شخص تتحدث إليه؟ تضحك معه؟ يجب أن تحدد بالضبط ما تحتاج إليه.

٣- تذكر أن المعنى الحقيقي لهذه الرسالة هو أنك تحب الناس وتهتم بهم وتسعد في وسطهم وترغب في ذلك بشدة.. إذن افعل ذلك فورا. هذه هي القائمة التي تحوى عشرة من أجراس الإنذار التي يمكن أن توجد في حياة أي منا. وكما ترى فإن كل وأي شعور آخر في العالم متفرع منها.

ان كل واحد منها يرسل لك رسالة ايجابية محفزة تدفعك الى اجراء تغيير - ولو طفيف - في نظرتك أو سلوكك او تصرفاتك حتى تحظى بالمشاعر الايجابية الجميلة التي تستحقها وتسعد بها..

انظر لنفسك كحديقة مثالية.. فلكي تحصل منها على افضل

٥- عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «ما نقصتْ صدقةٌ من مال. وما زاد الله عبداً بعفوٍ إلا عزًّا، وما تواضع أحدٌ لله إلا رفعه الله». (رواه مسلم).

وأحسن ناتج يجب أن تزرعها ببذور الحب والدفء بدلا من بذور الخوف أو الغضب، وانظر إلى المشاعر السلبية التي تنتابك على أنها حشائش شيطانية ضارة نبتت في الحديقة.. أليست هذه الحشائش دافعا للتحرك؟ إنها تقول لك.. اقتلعني حتى تفسح مكاناً أوسع لنبات أحسن وأفضل مني.

امض في طريقك وازرع نوع البذور التي تعطي لك المحصول المطلوب، وداوم على اقتلاع الحشائش الضارة كلما ظهرت في حديقتك.

«المرء مع من أحب» «حديث شريف».

الفصل الخامس

بعض المبادىء التي تساعد في بناء جسوراً متينة!

إن الصداقة تحقق التوازن في الكثير من العلاقات الشخصية وتمنح صاحبها الطاقة والحيوية والتجدد، وفعلا لا تقدر بمال لذا علينا تنميتها والمحافظة عليها وزيادة قوتها بصورة مقصودة. وفي الحقيقة ان "الخل الوفي" الذي هو ثالث المستحيلات كما ورد في الأدب القديم موجود بالفعل وليس مستحيلا ولكن علينا أن نفهم أن هؤلاء الأصدقاء بشر ونفسيات متعددة ينبغي مراعاة ذلك عند التعامل معهم.

إذا كنت في كل الأمور معاتباً صديقك
لم تلق الذي لا تعاتبه
فعش واحداً أو أصل أخاك
فإنه مقارف ذنباً مره ومفارقه

كذلك فإن لهذا الخل متطلبات مثل متطلباتك تماماً وهذا شيء عادل أليس كذلك؟

والآن إليك بعض المبادىء التي قد تساعدك على تحسين الصداقات التي قد كونتها فعلا أو تنوي تكوينها.

أولاً: طبق القاعدة الذهبية

تحتل القاعدة الذهبية مكانة بارزة ويقدم "زيجلر" قائمة بتطبيقات

ان العمل يحيي القلوب بالمعرفة اليقظة الدافعة.. «محمد الغزالي»

القاعدة الذهبية على الحياة اليومية، وكاتب هذه القائمة مجهول الهوية وتلك القواعد التي تحددها القائمة - اذا تبعتها - قد تزيد من استمتاعك بالحياة وقد تحسن علاقاتك بأصدقائك وبأفراد أسرتك وبكل معارفك.

إذا أشعلت شيئاً فعليك أن تطفئه.

إذا كسرت شيئاً فعليك أن تصلحه.

إذا أفسدت شيئاً فعليك أن تعترف بخطئك.

إذا كنت لا تستطيع أن تصلح شيئاً فعليك أن تستدعي من يستطيع أن يصلحه.

إذا استعرت شيئاً فعليك أن ترده.

إذا كنت تقدر شيئاً فعليك أن تهتم به.

إذا تسببت في فوضى فعليك أن تعيد ترتيبها.

إذا حركت شيئاً فعليك أن ترجعه إلى مكانه.

إذا كنت تريد شيئاً يملكه شخص آخر فعليك أن تستأذنه أولاً.

إذا كنت لا تعرف كيف تشغل شيئاً فعليك أن تتركه لحاله.

إذا كان الأمر لا يعنيك فعليك ألا تتدخل فيه.

ثانيا: طبق قاعدة «والعافين عن الناس»:

ليس دائماً من الحكمة "المعاملة بالمثل" لأن في الغالب ستكون أنت الخاسر الأكبر بل قد تخسر نفسك وتتحول إلى "الاخر". الذي أثار غضبك. توقف لحظة وفكر فانك لا تعرف ما حدث في حياة الآخرين

«وإن ما تعطيه بصدق هو نفس ما تحصل عليه».

ودفعهم لأن يكونوا بهذا السوء والوقاحة. ولكي يمكنك أن تفترض أن من يعاملك بعنف ربما يكون قد مر بيوم عصيب أو بظروف سيئة أو حالة مرضية لا قدر الله من هنا ليس من المناسب أن تزيد الطين بلة ولكن جرب "العفو عند المقدرة" كذلك لن تندم لو جربت أن تكون "أماً رؤوفاً" أو "أباً عطوفا" لكل الأشخاص الذين هم من حولك حتى ولو كان سنهم ضعف سنك.. إنه احساس رائع ليس له مثيل حين تغدق عطفك وحبك على الناس بدون مكيال صدقني ستكون أنت المستفيد الأول ومن امامك المستفيد الثاني.

كلما تقدم بنا العمر شعرنا بتسامح أكبر مع أصدقائنا وأصبحنا أكثر تحملا وتقبلا لهم على علاتهم. هذا ما أكدته أورورا شيرمان الباحثة في جامعة ميتشيجان الأمريكية. وتعتقد شيرمان أننا حين ننضج فكريا. ومع التقدم في السن نميل إلى التخلص تدريجيا من الصداقات التي يُثقل علينا أصحابها بطلباتهم أو يفرضون علينا نوعا من الضرائب العاطفية. أما الناس الأصغر سنا فعادة ما



بلغ هارون الرشيد أن الإمام مالك يعطي دروساً في مسجد النبي صلى الله عليه وسلم، فبعث إلى الإمام مالك يقول له اننا نزلنا في ضاحية من ضواحي المدينة. فتعال الى قصرنا نستمع اليك. فرد الامام مالك على هارون الرشيد وقال له: العلم لا يأتي انما يؤتى اليه. ثم قال له: وإن جئتنا متأخراً، فلن أسمح لك أن تتخطى رقاب العباد. فذهب هارون بنفسه الى المسجد ليسمع العلم من مالك بن انس فوجد المسجد ملآن. فتذكر قول مالك. فأراد أن يجلس، فجلس حيث كان واقفاً على كرسي وضعه له أحد حراسه. فلاحظ ذلك الامام مالك فلم يسره ذلك. فغير موضوع حلقته من فرائض الصلاة الى التواضع الى الله. فقال: إن الرسول صلى الله عليه وسلم قال: "من تواضع لله رفعه، ومن تكبر وضعه الله". فرمى هارون الكرسي خارج المسجد وجلس على الارض كسائر المسلمين.

متى وجدت الارادة والصبر.. فلا يبقى شيء صعب.. «حكيم»

يكونون أكثر ميلا لتحمل ضغوط أصدقائهم وطلباتهم الملحة.

وترى شيرمان أيضا انه مع التقدم في السن نتعلم بأن نكون أكثر تفهما بحيث تتغير الكثير من آرائنا ومفاهيمنا السابقة بشأن الصداقة. إن حب الآخرين يملأ النفس الإنسانية بطوفان من النور والسعادة لا يعرفه إلا من جربه لا تدع اليوم يمر دون أن تمر بهذه التجربة الرائعة كن أباً أو أماً اليوم.

قبل أن تنتقل إلى النقطة التالية حاول أن تقاوم في نفسك جاذبية انتقاد الآخرين حاول أن تتخذ موقفاً أكثر حساسية وتعاطفاً. ابحث عن الخير والأشياء الجيدة في الآخرين. وشجعهم وارفع من معنوياتهم إن هذا الأسلوب قد لا يكون فرحاً وممتعاً كموقف الناقد كما يراه البعض، ولكنه أسلوب مرضٍ ومفيد ومعين على تكوين الصداقات القوية. إن الكلمة الطيبة لها أثر السحر.

يذكر جبيل أن الدكتور "هنري جو. جودارد" عندما كان يعمل بمدرسة فانيلاند للتدريب بنيوجرسي - جهازاً أطلق عليه "ارجو جراف" لقياس الاعياء والتعب. وعندما كان الأطفال، موضع الاختبار يتلقون كلمة ثناء أو اعجاب. يظهر الجهاز ارتفاعاً مفاجئاً يعبر عن ورود طاقة أضافية وعندما كان الأطفال يتعرضون للنقد أو اللوم، تندفع طاقتهم الجسمانية إلى الهبوط بصورة مفاجئة وعلى ذلك، فرغم عجز العالم عن تفسير قوة الثناء إلا أنه استطاع أن يقوم بقياسها.

«ما كان حزناً منه. قد أصبح الآن سلاماً».

ثالثاً : جرب أن تعطي دون مقابل دنيوي.

قال "صلى الله عليه وسلم" "اليد العليا خير وأحب من الله من اليد السفلى" بل لوجه الله تعالى لا تنتظر الجزاء والثواب من بشر مثلك وهذا يحميك من الاحباط والاحساس بالدونية والاكتئاب. قد تكون المقولة العامية اعمل الخير وارميه في البحر" صحيحة إلى حد ما.

أزرع وازرع وواصل الغرس ليس من الضروري أن تقطف الثمر أنت تأكد تماماً من أنك قد تقطف ثماراً أخرى من جهة أخرى مباشرة أثناء قيامك بالزرع وليس بالضرورة من الشجرة التي زرعتها "إنا لا نضيع اجر من احسن عملاً"(الكهف ٣٠) وفي أحيان كثيرة تأخذ أكثر من ما تعطي ولكن ذلك يكون نتيجة عطاءك. لا تغفل التفكير في الموقف الذي أنت بصدده ككل ولا تتجاهل وجهة نظر الاخرين وحقوقهم.

هذا العطاء له صورة متعددة مادية بمختلف الأشكال. معنوية مساندة عاطفية. مشاركة وجدانية ونجد في الإسلام هذه المشاركة على مختلف المستويات أشياء بسيطة ولكنها جوهرية "حق المسلم على المسلم منها "تشميت العاطس" "إفشاء السلام" تبسمك في وجهة أخيك صدقة... الخ إزالة الأذى عن الطريق ابحث وستجد العديد من الأشياء حاول ألا ينتهي يومك بدون أن تكون قد أعطيت وأعطيت هذا الشعور الجميل الذي ينتابك عند استعراضك لهذه الأعمال يُعلى كثيراً من قيمتك لنفسك والأهم من ذلك أنه يضمن استمرار عملك فهو غير مرتبط بأشخاص تعمل من أجلهم بل من أجل الخالق تأكد من أنه

ليس البكاء بتعصير العيون، وإنما بأن تترك الأمر الذي تبكي عليه. «أحد الصالحين»

تعالى سوف يرضيك. "وإن ما تعطيه بصدق هو نفس ما تحصل عليه".

رابعاً: حوّل الأعداء إلى أصدقاء: هذه الخطوة في منتهى الذكاء منك ؟

فهي أيضاً لمصلحتك أولاً وأخيراً ولا تحتاج إلا لجهد بسيط لطيف منك وكلمات ودودة وابتسامة صافية (قال تعالى): "ادفع بالتي هي أحسن فإذا بالذي بينك وبينه عداوة كأنه ولي حميم" فوائد هذه الخطوة عديدة.

١- توفير الوقت والجهد في معارك أنت في غنى عنها مع الآخرين وتوجيه طاقتك نحو أشياء مثمرة.

٢- اسعاد الآخرين "الأعداء سابقاً" وجعلهم أفضل حالاً. وأقل توترا.

٣- يقولون "من له ألف صديق ليس لديه ما يكفي من الأصدقاء / ومن له عدو واحد لديه ما يكفي من الأعداء". ما رأيك؟

٤- الاستفادة من النقد الموجه فالنقد يحفزك ويعمل على تحسين ذاتك بذلك من المفيد أن نقيم النقد بشكل مناسب وتدرك أن من ينتقدونك أصدقاء لا أعداء وهذا الاسلوب الفكري حينما يتحد مع موقف سليم قد يساعدك كثيراً على تحويل الأعداء إلى أصدقاء، وحينئذ سيكون كلاكما أفضل حالاً.

خامساً: كن متفائلاً تكسب الأصدقاء:

وجه هذا السؤال لنفسك: هل تستمتع بقضاء الوقت مع شخص متشائم؟ إدرك ان إجابتك ستكون إجابة أي شخص من المحيطين بك

لا تحاول الانتصار في كل المعارك الصغيرة.

كذلك هم ينفرون من الشخص "الحنّان" كثير الشكوى الذي يذكرهم بهمومهم ويضخمها"، المكتئب والذي "التكشيرة" علامة دائمة وسمة بارزة له.. تجنب أن تكون هذا الشخص البغيض.

المتفائل يشيع البهجة اينما ذهب، ويزيد من ثقة الآخرين بأنفسهم وهذا بالطبع من عوامل تكوين الصداقات. تذكر أن التفاؤل ينشر البهجة كما تنشر القنبلة الذرية الاشعاع في كل اتجاه. "تفاءلوا بالخير تجدوه".

مهما كانت المحن والمتاعب التي يواجهها فإن المتفائل الحقيقي لا يبدي هذه المحن وتلك المتاعب للعيان، ولا يسعى ابداً لكسب التعاطف والشفقة ليسكن احزانه لا ليشفها من الأصل. (لورانس فارغر).



سادساً: حاول أن تفوز بشخصية جيدة..

وهذا في غاية الأهمية، فالشخصية الجيدة تجعل لك جاذبية وسحر خاصة يسهل عملية ارتباط الناس بك ومحبتك وبالتالي على الأغلب لن

تعود الناس ان يلعنوا ظروف حياتهم.. ولست أومن بالظروف.. فالناس قد جاءوا الى هذه الحياة ليبحثوا عن الظروف التي يحتاجون اليها.. فاذا لم يجدوها، كان عليهم ان يخلقوها..

«جورج برنارد شو»

يخدعوك وسيكونوا أكثر منصفين لك وواثقين بك ما يؤدي إلى علاقات قوية وطويلة الأمد.

كيف يكون ذلك؟ ببعض الخطوات البسيطة مثل:

ابتسم عندما تقابل أي شخص لست مضطراً إلى اعطاء ابتسامة عريضة. فالابتسامة الرقيقة الودودة تكفي وتزيد.

تحدث بنبرة سارة ومتفائلة. خاطب الناس كما لو كانوا من أصدقائك الأعزاء. حتى وإن كانوا لم يصبحوا بعد من بين أصدقائك الأعزاء. "واخفض من صوتك" (لقمان ١٩١).

التحق بدورة لتعليم فن الخطابة. مثل هذه الدورات متاحة في العديد من المدارس والمعاهد والمؤسسات إن قدرتك على التعبير عن نفسك ذات أهمية بالغة. كما أنها تجتذب إليك الانتباه من العديد من المصادر.

زد من معلوماتك وتحل بروح الدعابة والمرح. انني أشجعك كثيراً على قراءة الكتب المرحة والمضحكة أن تقص ما قرأت على الآخرين. لست في حاجة لأن تكون ممثلاً كوميدياً لتنتزع الابتسامة من هؤلاء الناس.

إن التحلي بروح الدعابة يجعلك اجتماعياً وأكثر وداً. وحينما تتحلى بروح الدعابة وبالقدرة على التعبير عن نفسك أمام مجموعات من الأفراد فستزداد كفاءتك وثقتك في نفسك. وحينما تضف أسلوب التفكير السليم إلى الكفاءة والثقة بالنفس فسيصبح لديك الحاد لا يقهر.

تفتح الشخصية الأبواب المغلقة وتساعدك على كسب الأصدقاء

وعلى التأثير في الآخرين ولو بشكل مؤقت.

ولكن الخلق الطيب يجعلك تحتفظ بهؤلاء الأصدقاء، ويكسب تأثيرك في الآخرين الاستمرارية .



سابعاً : الزكاة والصدقات

هي أسرع طريقة لتحسين علاقاتك الإنسانية فهي كما جاء في الأثر تطهر النفس فعلاً وتنمي الروابط بينك وبين الأقارب واخوانك في الدين لكن عليك أن تتوقف عن التفكير بأنك تعمل صنيعاً أو جميلاً للاخرين أو تتعالى عليهم لأنك في الحقيقة تقدم معروفا لنفسك أو هو يعطيك الفرصة لتأخذ الأجر والثواب وتترك لديه شعوراً بالامتنان والمحبة.. لا تقلق من أن مالك سوف ينقص لأنه "ما نقص مال من صدقة" ولأن الله يضاعف لك أموالك كما جاء في الآية الكريمة.

(مثل الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله كمثل حبة أنبتت سبع سنابل في كل سنبلة مائة حبة والله يضاعف لمن يشاء) (آية البقرة ٢٦١).

إن أحد الملوك قد طلب النصيحة من حكيم واشترط عليه ان يوجز فلم يزد عن أن قال : أفعل برعيتك كما تحب أن يفعل الله بك؟

ثامناً : ابتعد عن الجدال العقيم..

واسأل نفسك ما الفارق اذا كان الشخص على صواب أو على خطأ؟ هل تعارضه لأنك تحاول تصفية الحسابات القديمة بينك وبينه؟ هل تريد أن تشعر بزيادة أهميتك؟

يقول عالم النفس المشهور "هاري أوفرستريت" في كتابه التأثير على السلوك الإنساني" إن أفضل طريقة استطاع علم النفس أن يكتشفها للحصول على الإجابة بـ"نعم" هو أن تضع الطرف المقابل في حالة "نعم" مزاجية أو تخلق الحالة المزاجية التي يمكنها أن تولد الموافقة. لكي نذكر أن كلمة نعم يجب أن تخلق حالة مزاجية إيجابية كيف ذلك:

(١) خلق حالة مزاجية جيدة متفائلة.

(٢) توجه السؤال المتضمن الإجابة مثل:

أعتقد أنك تحب ×؟ بدلاً من هل تحب ×

من المؤكد أن × جميل؟ بدلاً من هل تحب.

(٣) أن تومىء برأسك لمساعدة الناس على قول نعم حيث أن التصرفات تؤثر على الطرف المقابل!

لا تحاول الانتصار في كل المعارك الصغيرة.

تاسعاً : اجعل الحق مع الآخرين :

يقول: ريتشارد كارلسون صاحب كتاب "لا تغرقوا أنفسكم في كوب ماء" اجعل الحق مع الآخرين "قد تجدها فكرة غريبة.. إنها مسألة كرامة! سيكون في ذلك تنازل ولكن كارلسون يجيب على صيحات الاستنكار

إن البيت الذي بلا جدران لا يمكن أن يغطيه سقف يحميه من الأمطار.

تلك قائلاً.

لنكن جادين هل حدث أن لهج أحدهم بالشكر والثناء عليك بعد ان فرضت عليه رأياً أو أثبتت أن رأيك هو الأصوب"؟ نعم هو محق.. فذلك لا يحدث أبداً. ولكن أين الكرامة في ذلك؟ وقناعة كل شخص بأن الحق معه؟ وهنا يلح البروفيسور مرة أخرى قائلاً: "هل تفضل أن تكون على حق أو أن تكون سعيداً؟ خاصة أن الأمر هنا لا يتعلق بقيم أو مبادىء أساسية فإنما بأمور يومية بسيطة. لتتذكر مثل تلك اللقاءات العائلية التي افسدتها مناقشات تافهة.. والوقت والطاقة المهدرين في جدل مشتعل حول المقاومة بين فوائد الطهي على البخار أو بالكهرباء؟ دع الاخرين يعتقدون أنهم على حق فهذا سيسعدهم ولكن تكون هناك أي آثار مترتبة عليه.

فقد قال الرسول بما معناه "صلى الله عليه وسلم" "أنا زعيم قوم في الجنة تركوا المراء وهم على حق".

«ينبغي للرجل أن يكون في أهله كالصبي» عمر بن الخطاب.

الفصل السادس

قاعدتي الإنسجام

معاً كما بدأنا معاً

سوف ننهي هذا الجزء من الموضوع بقاعدتي الانسجام وأقدمها لك صديقي القارئ من د. ريتشارد كارلسون صاحب أكثر الكتب مبيعاً في العالم "لا تهتم بصغائر الأمور".

القاعدة الأولى : لا تقلق بشأن صغائر الأمور

في أي وقت تتعامل فيه مع أخبار سيئة، أو شخص صعب المراس أو خيبة أمل من أي نوع. فإن معظمنا ينغمس في بعض العادات، أو طرق التفاعل مع مجريات الحياة - خاصة تلك التي لا تكون في صالحنا على الاطلاق. فنحن نبالغ في تصرفاتنا، ونضخم من الأمور، ونصر على مواقفنا، ونركز على الجوانب السلبية من الحياة، وعندما تُحركنا بعض الأمور الصغيرة - عندما تغضب، نقلق، وننزعج بسهولة - فإن دفعنا المبالغ فيه لا يؤدي بنا فقط إلى الشعور بالسخط، بل ويقف في طريق الحصول على ما نريد، حيث تعمى بصائرنا عن رؤية الأمور من منظور عام ونركز على ما هو سلبي، ونضايق غيرنا ممن يقدمون يد العون لنا ونخسرهم أو نحطمهم أو نتهمهم.. لماذا؟ لماذا نعيش اللحظات القصيرة وكأنها حالة طويلة وخطيرة من الطوارئ؟

ان حياتنا تصبح مجدبة مقرفة، لا لون لها ولا لذة.. ان تجردت من الاماني والآمال.. «محمد ثابت»

عندما "لا تقلق بشأن صغائر الأمور" فإن حياتك قد لا تكون حياة كاملة، لكنك ستتعلم أن ترضى بما تأتي به الدنيا بمقاومة أقل بكثير وعندما تترك المشكلات وشأنها بدلاً من المقاومة بكل ما اتاك الله من قوة فإن حياتك سوف تمضي في مجراها فبهذا سوف تجعل من نفسك انسانا أكثر سكينة وحباً للاخرين.

القاعدة الثانية: كل الأمور صغائر

يحدث دائما ان ننغمس في القلق وتسيطر علينا الهواجس والمخاوف في أمور لا تستحق كل ذلك والسبب وراء ذلك هو أننا نظرنا اليها بعدسة مكبرة أو لأننا نتوقع في خيالنا نتائج معينة لكن لو تمهلنا قليلاً وفحصناها عن قرب لوجدنا أنها ليست في واقع الأمر على هذه الدرجة من الضخامة. إننا نركز على المشكلات والاهتمامات الصغيرة ونضخمها. دعنا نتوقف قليلاً ونتذكر أي موقف مر بك اليوم أو بالأمس استدعى غضبك وثورتك! ما هي الحقيقة وما هو الخيال في الموضوع؟ كم مرة استدعيت هذا الموقف الخيالي في ذهنك؟ هل ترى معي حجم الخيال والزيادات والاكسسوارات التي برعت في اضافتها الموقف؟ السؤال القبل الأخير ما هي عوائد هذا الموقف عليك؟ الإجابة:

١- استهلكت الكثير من الطاقة في الانفعالات الزائدة "القلق، الغضب.

٢- أضعت الكثير من الوقت الذي كان بالامكان الاستفادة منه.

٣- استنفذت جهدك من غير عائد.

٤- قد تكون اضعت فرصاً لتطويرك بسبب عدم تركيزك.

من أعتمد على حسن اختيار الله له لم يرضى بغيره.

٥- لاشك انك بذلك قد ابتعدت عن سحر وجمال الحياة من حولك.

٦- بالتأكيد إنك قطعت جسور الاتصال بينك وبين الآخرين وغير ذلك من النتائج التي يمكن أن تضاف.

السؤال الأخير :

كيف يكون التصرف الأمثل؟ الإجابة "كل الأمور صغائر".

١- لا تتوقف كثيراً عند هذا الحادث خذ الدرس المستفاد منه وامضي.

٢- ابعد هذا الموقف عن تفكيرك وأدر له ظهرك.

٣- غير شعورك في الموقف العطف بدل الغضب مثلاً.

٤- اتبع نصيحة أحد خبراء النفس لتضمن سلوكاً صحياً سعيداً قل لثلاثة أشخاص أنك تحبهم كل يوم.

وفيما يلي عرض سريع لبعض هذه الصغائر قد يكون بعضها لديك فتخلص منها سريعاً واعطها حجمها الحقيقي لأنها بالتأكيد ستؤثر عليك وعلى من حولك وأيضاً ستطال علاقتك بالآخرين موضوعنا اليوم.

١- تصالح مع النواقص.

هذا لا يعني تقبلها ولجوئك إلى الكسل اللذيذ بل يأتي التصالح بعد محاولة التعديل والتطوير فإذا وصلت إلى باب مسدود فتقبل الأمر كما هو وقد سبق عرض ذلك في الجزء الاول من هذه السلسلة إن الحاجة للوصول إلى الكمال تتصادم مع الرغبة في تحقيق السكينة الداخلية.

من لم يزاحم بإرادته.. اضر غالبا بسكونه.. «جوستاف لوبون»

أيضاً هذه النواقص قد تكون شيء نملكه بيت، سيارة أو انجاز غير كامل تحاول أن تقوم به. ان محاولة الوصول الى الكمال شيء جيد ولكني بعد المحاولة والسعي علينا بأن نقنع بما دون النجوم فالتركيز على ما تعتقد أنه خطأ يتضمن عدم رضانا وسخطنا. ويبعدنا عن ان نكون دمثي الخلق ولطيفين وودودين حين تخرج نفسك من غمار الانغماس في الاصرار على ان تكون الأمور على غير ما هي عليه الآن يجعلك تكتشف وجود الكمال في الحياة ذاتها.

٢-تغلب على هوس الإنجاز

لا شيء أهم من شعورك وشعور من تحبهم بالسعادة والسكينة. معظم الاشياء يمكن تأجيلها والقليل جداً من الامور في حياتنا العملية تندرج تحت قائمة الأمور الطارئة تذكر، انه عندما توافيك (بعد عمر طويل إن شاء الله)المنية، فسوف يبقى هناك عمل لم يستكمل بعد، سوف ينجزه شخص آخر بالنيابة عنك! لا تقلق على العمل سوف ينجز!! فلا تضيع ولو دقيقة أخرى ثمينة من حياتك وأنت تأسف على ما هو محتوم.

إن عملك مأجور عليه باذن الله تعالى ولكن أجرك سوف يكون عظيماً إذا استطعت استثمار العلاقة في من هم حولك وبانتظارك.

٣- ليس بالضرورة التقاط الكرة

إذا ما ألقى إليك شخص ما بالكرة أي أرفض المشاركة ببساطة

والانغماس في مشكلات الآخرين وهي طريقة فعالة لتقليل التوتر في حياتك وهذا لا يعني الا تمسك مطلقاً بالكرة بل أن يكون لك الخيار، كما لا يعني كذلك الا تهتم باصدقائك، أو أنك ممن يحجم عن مساعدة الغير فهذا ايضا مرفوض فما استحق أن يعيش من عاش لنفسه فقط بل وقد تضيع على نفسك الكثير من الأجر «من نفس عن مؤمن كربة نفس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة». هذا الجانب ينبغي أن يكون واضحاً ولكن إذن المقصود ألا تغرق نفسك في أحداث الاخرين، وألا تفتح الباب على مصراعيه للجميع فالكثيرون هنا يُقذف اليهم بالكرة مرات عديدة اليوم في العمل، من أطفالنا، أصدقائنا، جيراننا، مساعدينا في المنزل، بل والغرباء فلو حاولت التقاط كل تلك الكور فسوف تفقد صوابك احدى الكور قد تكون الرد على الهاتف وانت مشغول جداً حتى تتكلم. فبردك على الهاتف نكون بذلك مشارك بشكل ارادي في حديث، قد لا يكون لديك الوقت والطاقة او الحالة المزاجية المناسبة له في الوقت الحاضر وعدم الرد ببساطة على الهاتف يمثل اضطلاعك بالمسئولية عن سكينتك، وتنطبق نفس الفكرة، عندما يهينك شخص ما أو ينتقدك عندما يوجه شخص ما إليك فكرة أو تعليقاً بامكانك ان تسقطه وتمضي في استكمال يومك.

إن فكرة "عدم التقاط الكرة" لمجرد أن شخص ما ألقاها اليك، تعد وسيلة رائعة للتجربة، وأتمنى أن تقوم بتجربتها. فقد تجد ان التقاطك للكرة قد يكون أكثر مما تعتقد. تقليل توترك الناتج عن الكور يسمح

لا تحاول الانتصار في كل المعارك الصغيرة.

لك بإقامة علاقة قوية سليمة مع الآخرين.

٤ - احذر الأنانية ودع الشهرة للآخرين

إن هناك شيئا سحرياً يقع لروح الإنسان، حيث يتملكك شعور بالطمأنينة عندما تكف عن الاحتياج لكل الانتباه الذي تحاط به، تاركاً بدلاً من ذلك الشعور بالمجد للاخرين.

إن حاجتنا المفرطة لجذب الأنظار، هي ذلك الجزء الأناني منا الذي يصيح، "انظروا إلى، إنني إنسان متفرد. إن قصتي أكثر تشويقاً من قصتك". إنه هذا الصوت الذي بداخلنا والذي قد لا يفصح عن نفسه ويقولها علانية، إلا أنه يرغب في أن يؤمن بأن "إنجازاتي هي أفضل قليلاً من إنجازاتك". إن الأنا هي ذلك الجزء بداخلنا الذي يرغب من الآخرين أن يروه وأن يسمعوه ويحترموه وأن يعتبروه شيئاً متفرداً، غالباً على حساب شخص آخر. إنه ذلك الجزء بداخلنا الذي يقاطع حديث شخص آخر، أو ينتظر بفارغ الصبر دوره في الحديث حتى يعيد الحوار والانتباه إلى شخصه. وينخرط معظمنا، بدرجات متفاوتة في هذه العادة، لسوء حظنا. فإنك بذلك تقلل بشدة من استمتاع الشخص الآخر بمشاركتك في الحديث، ويؤدي قيامك بذلك، إلى خلق فواصل بينك وبين الآخرين. وبذلك يخسر الجميع.

> ذكر عن النجاشي أمير الحبشة أنه أصبح يوماً جالساً على الأرض والتاج على رأسه، فأعظمَ ذلك أساقفته، فقال لهم: إني وجدت فيما أنزل الله تعالى على المسيح عليه السلام، يقول له: إذا أنعمتُ على عبدي نعمة، فتواضع إليّ، أتممتها عليه، وإني وُلد لي الليلة غلام، فتواضعتُ لذلك شكراً لله تعالى.

فـي المرة القادمة عندما يقص عليك شخص ما قصة أو يحكى لك عن إنجازاته، لاحظ ميلك لأن تقول شيئاً عن نفسك رداً عليه.

وعلى الرغم من أنها عادة يستعصى التخلص منها، فليس من الممتع فقط ولكن من الباعث على السكينة أيضاً أن تمتلك الثقة الكاملة في القدرة على التخلي عن حاجتك لجذب الانتباه، وبدلاً منها أن تقاسم شخصاً آخر سعادته بمجده. وبدلاً من أن تندفع وتقول "لقد فعلت المثل ذات مرة" أو "خمن ما فعلته اليوم"، أغلق فمك وانظر ماذا يحدث. فلتقل فقط "هذا رائع"، أو "من فضلك قص على المزيد"، ولينته الأمر عند هذا الحد. إن الشخص الذي تتحدث إليه سوف يشعر بمزيد من السعادة، لأنك كنت حاضر الذهن بدرجة أكبر، ولأنك كنت تصغى بحرص أكثر، فإنه سوف لا يشعر بالتنافس بينكما. والنتيجة، أن الشخص سوف يشعر بمزيد من الارتياح، ويزيد من ثقته بنفسه ويجعل حديثه أكثر تشويقاً. كما أنك أنت أيضاً سوف تشعر بمزيد من الارتياح لأنك لن تتشوق انتظاراً لدورك في الحديث.

ومن البديهي، أنه ستكون هناك لحظات يكون من المناسب بها تبادل الخبرة بين الجانبين، وأن تتقاسم مع الشخص الآخر المجد والانتباه بدلاً من أن تتخلى عن كليهما كلياً. وحديثي هنا يشير إلى الحاجة القهرية لنزعهما من الآخرين. ومن المضحك، أنه عندما تتخلى عن حاجتك لأن تزين نفسك بالمجد، فإن الانتباه الذي اعتدت الاحتياج إليه من الآخرين يحل محله ثقة كاملة بالذات تنبع من ترك الانتباه والمجد ليزهو به الآخرون.

إذا أراد الله بقوم سوءاً منحهم الجدل.. ومنعهم العمل.. «عمر بن الخطاب»

٥- تواضع للناس وتظاهر أنك أقلهم معرفة وثقافة



قيل أن حكيم صيني زار الهند من ألف وثلاثمائة سنة وشاهد رجلا يطوف بالقرى مرتديا حزاماً من النحاس فوق بطنه واضعاً فوق رأسه مشعلا مضيئاً، واذ اسئل عن سبب تجوله بهذه الهيئة الغريبة قال: ان عقلي عظيم إلى درجة اخشى معها ان تنفجر بطني من المعرفة اذا لم ارتد هذا الحزام، أما المشعل فاني اضعه فوق رأسي لابدد به ظلام الجهل. هل التقيت بهؤلاء، من قبل، وعلى النقيض حين سئل الامام الشافعي في مسألة فقهية سكت فقيل له ألا تجيب رحمك الله؟ فقال والله لا اجيب حتى أعرف هل الفضل في سكوتي أم في جوابي!

تتيح لك هذه الاستراتيجية الفرصة لأن تقوم بممارسة شيء ما من المحتمل ألا يكون مقبولاً عندك بالمرة. ومع ذلك، فإذا جربته، فستجد انه واحد من افضل الاشياء التي تساعدك على تحسين نفسك، تقبل الآخرين.

وكما يفهم من العنوان، فالفكرة تكمن في أن تتخيل أن جميع من تعرفهم وتقابلهم هم على أفضل درجات المعرفة والاستنارة، ولكن فيما عداك وأن جميع من تقابلهم سيعلمونك شيئاً ما. فالسائق الطائش والمراهق السيء الخلق قد وجدوا ليعلموك الصبر .

إن مهمتك تتمثل في أن تحاول تحديد ما تتعلمه ممن حولك ولو فعلت ذلك، فسيقل شعورك بالضيق والاحباط نتيجة لتصرفات

لا يملك الانسان رغباته.. ولكنه يملك ارادته غالبا.. «جوستاف لوبون»

الآخرين وعـيـوبهـم. وبالـفـعل يمكـن أن تـتبنى عادة النظر إلى الحـياة مـن هـذا المنطلق، وإذا فـعلت، فستـشعر بالسـعادة نتيـجة لذلك. وغـالباً بمجرد أن تكتـشـف ما يحاول أن يعـلمه لك شخص آخـر، من السهل عندها أن تتخلص من شعورك بالاحباط. على سبيل المثال، افرض أنك في مكتب البريد ولاحظت ان الموظف يتصرف ببطء عن عمد. فعليك بدلاً من الشعور بالاحـباط أن تسأل نفسك هذا السـؤال، "ماذا يحاول أن يعلمني؟" ربما عليك أن تتعلم كيفـية التعاطف - فكم هو صعب أن تؤدي وظيفة لا تحبهـا. أو ربما تتعلم المزيد من الصبر. إن الوقوف في طابور يعد أفضل فرصة كـي تتخلص من عادة نفاد الصبر.

وقـد تندهش من المتـعة والسـرور التي تجنيـهـا من ذلك. وكل مـا تفعلـه هو مجرد تغـيير مفهـومك من "لماذا يفعلون ذلك" إلى "ماذا يحـاولون تعليمي؟" إن عليك أن تتطـلع الان وتتـعلم من كل من هم حولك من المستنيرين.

٦- انظر إلى الكوب الزجاجي واعتبره مكسوراً بالفعل وكذلك أي شيء اخر

وهذه الطريقة تقوم على أسـاس أن الحياة في تغير مسـتمر. فكل شيء له بداية ولـه أيضـاً نهـاية "لكل امة اجل اذا جاء اجلهم فلا يتأخرون ساعة» يونس (٤٩) فكل شجـرة تبدأ ببذرة، وسـوف تعود الى التـراب مرة اخرى في يوم مـا. كل صخـرة تتكون وكل صـخرة سـوف

قال الشاعر:

تواضع لرب العرش علك ترفع فما خاب عبدللمهيمن يخضع

تتلاشى. فهذا يعني في عالمنا الحديث أن كل سيارة وكل آلة وكل قطعة قماش تصنع، سوف تبلى وتتفتت يوماً ما. المسألة كلها مسألة وقت.

أجسامنا أيضا تولد وسوف تموت ذات يوم، والكوب الزجاجي يصنع ولابد من أنه سوف ينكسر في النهاية.

إن ثمة راحة وسلام في هذه الطريقة تساعدك على بناء علاقة وثيقة وصحية مع الآخرين. فعندما تكون متوقعا أن شيئا ما سوف ينكسر، فإنك لا تفاجأ ولا تصاب بإحباط عندما ينكسر بالفعل. وبدلا من أن تستاء عندما ينكسر شيء ما فإنك تشعر بالامتنان من أجل المدة التي استخدمت هذا الشيء فيها.

ويمكن أن تبدأ ذلك التمرين مع أشياء بسيطة، كوب زجاجي مثلا. أخرج كوبك الزجاجي المفضل الذي تشرب فيه وتأمله لحظات وانظر إلى جماله والأهمية التي يمثلها لك. والآن، تخيل أن نفس هذا الكوب قد إنكسر بالفعل وتناثرت قطعه على الأرض. هنا تذكر الرأى الذي يقول: يوماً ما سوف يتحلل كل شيء إلى حالته الأولى.

بالطبع لا أحد منا يحب أن ينكسر كوبه المفضل أو أى شيء آخر وهذه الفكرة الفلسفية لا تعتبر دعوة لكى نكون سلبيين أو غير مكترثين ولكنها دعوة للتسليم بماهية الأشياء. فعندما ينكسر كوبك الزجاجي فإن هذه الفلسفة تساعدك على الاحتفاظ بوجهة نظرك عندها ستقول "هذا قدره". حاول أن تمارس هذه الطريقة وسوف تجد أنك لا تشعر بالارتياح فقط، وإنما أيضا تقدر الحياة أكثر من

أي وقت مضى وتثمن من هم حولك وتسعد معهم.

٧- تخير معاركك بحكمة

إن عبارة "تخير معاركك بحكمة" تعد من العبارات المأثورة في تربية الأولاد، إلا أنها كذلك على نفس الدرجة من الأهمية كي يحيا الإنسان حياة راضية. وهذه المقولة تعني أن الحياة مليئة بالفرص وأن نختار أن نضخم شيئا ما، أو أن ندعه في حال سبيله مدركين أنه لا يهم في واقع الأمر. وإذا انتقيت معاركك بحكمة، فستكون أكثر فاعلية في اختيار تلك الفرص الهامة فعلاً.

وبالتأكيد، فستكون هناك بعض الأوقات التي ترغب أو تحتاج فيها لأن تجادل أو تواجه أو حتى تقاتل من أجل شيء تؤمن به. ومع ذلك، فإن الكثيرين يجادلون، يواجهون ويقاتلون على كل شيء دون تمييز، وهم يحولون بذلك حياتهم إلى سلسلة من المعارك على أمور تُعد نسبياً من صغائر الأمور. إن هناك قدراً هائلاً من الاحباط في مثل هذا النوع من الحياة حتى أننا نفتقد إلى تمييز الأمور الهامة فعلاً.

وإذا كان هدفك "بوعي أو بدون وعي" أن يكون كل شيء في صالحك، فإن أقل تضارب أو خلل في خططك سوف تحوله إلى أمر ذي بال كبير. وفي كتابي لا يعد ذلك سوى وصفة للتعاسة والاحباط.

والحقيقة، أن الحياة نادراً ما تكون على الحال التي نريدها، كما أن الآخرين لا يتصرفون بالطريقة التي نرغبها. وبين لحظة وأخرى، تكون

ولا تمش فوق الأرض إلا تواضعاً فكم تحتها قوم هموا منك أرفع

وإن كنت في عز رفيع ومنعة فكم مات من قوم هموا منك أمنع

هناك جوانب من الحياة نرغبها ولا يرغبها الآخرون. وسوف يكون هناك دائما من يختلف معك، أو من ينجز الأمور بشكل مختلف عنك، وكذلك أمور لا تنجح، وإذا ما ناضلت ضد مبادىء الحياة تلك، فستقضي معظم حياتك وأنت تخوض المعارك.

أما لكي تحيا حياة أكثر سكينة فلا تقطع حبالك مع الآخرين فعليك أن تقرر عن وعي أي المعارك تستحق الدخول فيها وأيها يفضل تجنبه. وإذا لم يكن هدفك الأساسي أن تتم الأمور على خير وجه ولكن أن تحيا حياة خالية من التوتر نسبياً، فستجد أن معظم المعارك تبعدك بالطمأنينة. هل من المهم حقاً أن تثبت لزوجتك أنك على حق وهي على خطأ، أو أن تصطدم بشخص ما لأنه ارتكب خطأً طفيفاً؟ هل يهم تفضيلك لمطعم أو فيلم ما للدرجة التي يستحق أن تجادل بشأنهما؟ هل يبرر خدش بالسيارة أن ترفع دعوى على من تسبب فيه إلى المحكمة؟ هل يجب أن تناقش مسألة رفض جارك ركن سيارته على جانب آخر من الشارع على مائدة العشاء مع عائلتك. إن هذه الأمور والآلاف غيرها من الأمور الصغيرة هي ما يقضي الناس حياتهم في التطاحن بشأنها. تأمل في قائمتك التي تضم مثل هذه الأمور، فإذا كانت مماثلة لقائمتي فيما مضى، فربما ترغب في إعادة تقييم أولوياتك.

وإذا كنت لا ترغب في "القلق بشأن صغائر الأمور"، فمن المهم أن تختار معاركك بحكمة. أما إذا وجد العكس فسيأتي يوم يندر فيه أن

تواضع تكن كالنجم لاح لناظر على صفحات الماء وهو رفيع
ولا تك كالدخان يرفع نفسه إلى طبقات الجو وهو وضيع

ترغب في الدخول في معارك على الاطلاق.

«لو أني وبينهم شعرة ما انقطعت» معاوية بن أبي سفيان.

نكتفي بهذا الجزء من الصغائر

خاتمة هذا الجزء بالنسبة لي أقول

لا نهتم بصغائر الأمور لكل الأمور صغائر

وأنت يا صديقي العزيز ماذا تقول؟

هل مازلت ديناصوراً؟

والحمد لله أوله و آخره..

مراجع

١- انس اسماعيل ابو داوود، دليل السائلين/١٩٩٦/ مكتبة الملك فهد جدة.

٢- ايزابيل فيليوزا/فكر بقلبك/ د. مقنص/ الأسرة ٣٢٠ - ١٩٩٩.

٣- خالد اللحام، وجبة ضحك ١٩٩٢ / دار سناء للنشر.

٤- ريتشارد كارلسون/ لا تهتم بصغائر الأمور/١٩٩٩ الرياض مكتبة جرير.

٥- عبدالوهاب مطاوع/صديقي لا تأكل نفسك ١٩٩٦ القاهرة دار الشروق.

٦- لسن جيلين كيف نتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس ١٩٩٩ مكتبة جرير السعودية.

٧- مايكل ارجايل، سيكولوجية السعادة، ت: فيصل عبد القادر يونس - الكويت، عالم المعرفة يوليو ١٩٩٣ .

رقم الإيداع بدار الكتب القطرية : ٢٥٠ لسنة ٢٠٠٠
الرقم الدولي (ردمك) : ٦ - ٣٨ - ٦٧ - ٩٩٩٢١

مطابع
دار الشرق

لماذا نتحاور؟

لماذا نعيش في جزر منفصلة عن بعضنا البعض؟ لماذا لا نمد جسوراً للآخرين نسعى إليهم ليسعوا إلينا؟ لماذا نتألم لوحدنا ما دام بالإمكان أن يخفف الآخرون عنا الألم؟ لماذا لا نشارك الآخرين أفراحهم لتكثر وتكبر مساحة فرحنا؟ هذه الدعوة لمد الجسور بيني وبينك وبين الآخر لنتواصل لنجعل الدنيا مكاناً أكثر جمالاً وإشراقاً ودفئناً فلا تجعل يدي ممدودة لوحدها طويلاً!

﴿إنا جعلناكم شعوباً وقبائل لتعارفوا﴾

هذا الكتاب تطبيقي ومباشر يقدم لك خلاصة جهد دؤوب قراءات مكثفة وإطلاع على تجارب مختلفة ومحاضرات وندوات متخصصة، ونسأل الله التوفيق.

محتوى الكتاب

كتب اكاديمية مهارية

– مهارات التعلم والاستذكار ١٩٩٦ (مشارك).

– مهارات بحثية ومكتبية ١٩٩٩ (مشارك).

يصدر قريباً بمشيئة الرحمن

– مهارات اجتماعية ورشة عمل تمارين وتطبيقات

سلسلة كتب (النفس المطمئنة)